

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE GESTIÓN Y ALTA DIRECCIÓN



PUCP

**Análisis de la contribución del apalancamiento financiero de las
Fintech a la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro
restaurantes en Lima Metropolitana**

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Bachiller en Gestión
presentado por:

CCAPA ARACCA, Julio Cesar

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Bachillera en Gestión
presentado por:

MUÑOZ CASTRO, Roxy Jazmin

Asesorados por: Dr. Luis Angel Wong Valdiviezo

Lima, julio del 2020

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1. Planteamiento del problema de investigación.....	2
1.1. La inclusión financiera.....	2
1.2. Fintech.....	4
1.3. Contextualización de la inclusión financiera y el uso de las Fintech en el ámbito peruano...5	
1.4. MYPES	6
1.5. Apalancamiento financiero de MYPES.....	7
1.6. Revisión del estado de arte y delimitación del problema.....	8
2. Objetivos	9
3. Justificación	10
4. Metodología	11
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.....	12
1. Apalancamiento financiero	12
1.1. Modelos de financiamiento.....	14
2. Inclusión financiera.....	18
2.1. Beneficios de la inclusión financiera.....	19
2.2. Variables que determinan la inclusión financiera.....	20
2.3. La innovación y la inclusión financiera.....	22
3. Fintech.....	22
3.1. Ventajas de las Fintech	24
3.2. Relación entre las Fintech y la inclusión financiera	25
4. MYPES de servicios del rubro restaurantes.....	26
4.1. Necesidades financieras de las MYPES del sector restaurantes.....	28
5. Financiamiento alternativo: crowdlending.....	29
5.1. Acceso a productos financieros de las MYPES a través de las Fintech	31
6. Hallazgos empíricos.....	35
CAPÍTULO 3: MARCO CONTEXTUAL	37
1. Sistema financiero peruano.....	37
1.1. Inclusión financiera: dimensiones	39
2. La innovación en el acceso a servicios financieros en el país: Fintech	40
2.1. Tipos de fintech en el mercado peruano	42
2.2. Ventajas de obtener financiamiento a través de las Fintech en el Perú.....	44
3. Las MYPES en Lima Metropolitana.....	45

4. Necesidades financieras de las MYPES de servicios del rubro restaurante: Perfil organizacional	47
5. Inclusión financiera respecto al apalancamiento de las MYPES de servicios del rubro restaurantes a través de las Fintech: crowdlending	49
CONCLUSIÓN	52
Rutas para futuras investigaciones.....	53
REFERENCIAS	54
ANEXO A: Tasas de interés en soles del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019 SBS	63
ANEXO B: Tasas de interés en dólares del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019 SBS	64
ANEXO C: Tasas de interés en soles del sistema financiero: cajas municipales al 31/12/2019 SBS	65
ANEXO D: Reporte bibliométrico	66
ANEXO E: Matriz de consistencia	78



LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Modelos de tipos de financiamiento según su origen	14
Tabla 2: Modelos de financiamiento Accenture	15
Tabla 3: Modelos principales de financiamiento social de Stanford	16
Tabla 4: Resumen de los modelos descritos	17
Tabla 5: Dimensiones de la inclusión financiera de la Alliance for financial inclusion.....	19
Tabla 6: Tipos de Fintech.....	24
Tabla 7: Características de las Fintech.....	26
Tabla 8: Características de las MYPES	27
Tabla 9: Dimensiones de la inclusión financiera y variables del financiamiento crowdlending, a través de las Fintech	34
Tabla 10: Estructura del sistema financiero-Reporte de la SBS a diciembre del 2019.....	38
Tabla 11: Evolución de los indicadores de las dimensiones de la inclusión financiera.....	39
Tabla 12: Tipos de Fintech por segmentos en Perú	41
Tabla 13: Tipos de Fintech en el Perú.....	43
Tabla 14: Evolución trimestral del número de negocios de servicios de comidas y bebidas en el Perú.....	46
Tabla 15: Factores de los restaurantes MINCETUR	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Estructura Empresarial Perú 2018.....	6
Figura 2: Factores limitantes de la inclusión financiera	21
Figura 3: Cadena de valor de un restaurante MYPE.....	47



RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tuvo como propósito construir un marco analítico para comprender la contribución del apalancamiento de las Fintech a la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana, realizando un énfasis en el modelo de financiamiento alternativo crowdlending, y cómo las Fintech, cuyo modelo de negocio son este tipo de financiamiento, inciden en las dimensiones de la inclusión financiera de las MYPES de dicho sector.

Este modelo de financiamiento se presenta como alternativa a las empresas que se ven excluidas del sistema financiero tradicional, ya que mitigan los efectos de las limitantes e inciden en las dimensiones de la inclusión financiera, mencionados por la Alliance for financial inclusion. Dentro del marco teórico se desarrollaron a diversos autores que describieron modelos de financiamiento tradicionales, con enfoques corporativos y modelos de financiamiento alternativos. Por otro lado, se utilizó abundante información institucional sobre la inclusión financiera para obtener detalles de las dimensiones y las limitantes.

Se prestó particular atención a este modelo descrito en los párrafos anteriores, ya que, las Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending inciden en las dimensiones de la inclusión financiera mediante ciertos factores. Entre estos factores destacaron la sencillez, conveniencia, rapidez y transparencia. Dichos factores poseen un nivel de incidencia en la accesibilidad, el uso y la calidad. El análisis será abordado de forma profunda en el marco teórico de la presente investigación, en la cual se desarrollarán los factores de las Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending y las dimensiones descritas previamente.

Finalmente, en el marco contextual, se analizó al sistema financiero peruano mediante información obtenida del BCRP y la SBS; la evolución de los indicadores de las dimensiones de la inclusión financiera mediante la información actualizada de dicha institución reguladora; la dinámica sectorial de restaurantes, la situación de las MYPES en Lima Metropolitana y las necesidades financieras de las MYPES de servicios del rubro restaurante. Dicha contextualización permitirá entender las características locales de la contribución de dicho modelo de financiamiento de las MYPES y su impacto a la inclusión financiera. Además de permitir entender el efecto de las limitantes de la inclusión financiera descritos por el Banco Mundial tales como la falta de innovación en productos financieros, falta de articulación de las instituciones, baja rentabilidad esperada al atender a estos segmentos, entre otros.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo construir un marco analítico para comprender la contribución del apalancamiento de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES de servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana desde una perspectiva estratégica financiera. Esta investigación está compuesta por tres capítulos que permitirán obtener una aproximación teórica del apalancamiento financiero, la inclusión financiera de MYPES, las Fintech, un análisis del sector y la identificación de los factores del modelo de financiamiento seleccionado de las Fintech que influyen en las dimensiones de la inclusión financiera.

En el primer capítulo se abordará el planteamiento del problema, se describirá brevemente a la inclusión financiera de MYPES, las Fintech, la contextualización de la inclusión financiera mediante las dimensiones y el uso de las Fintech en el ámbito peruano, el estado del arte, objetivos y la delimitación del problema. Seguidamente se presentarán los objetivos generales y específicos de la presente investigación, luego se planteará la justificación y viabilidad.

En el segundo capítulo se desarrollará el marco teórico para comprender los conceptos y modelos de financiamiento; a la inclusión financiera desde la perspectiva de dimensiones y limitantes; y a los factores del modelo de financiamiento crowdlending que contribuyen en las dimensiones de la inclusión financiera. Este capítulo se divide específicamente en seis secciones: la primera presenta los conceptos y modelos de financiamiento, la segunda aborda a la inclusión financiera, la tercera menciona los puntos relevantes de las Fintech, la cuarta parte reporta acerca las MYPES de servicios del rubro restaurantes, la quinta examina a las Crowdlending, y por último se mencionará los hallazgos empíricos relacionados a la investigación.

Finalmente, en el tercer capítulo se contextualizará la presente investigación. El capítulo inicia describiendo la situación actual y evolución del sistema financiero peruano. Además de contextualizar las dimensiones de la inclusión financiera en el país de acuerdo a la información al 2019 de la SBS. Por otro lado, también se abordará a la situación de las MYPES. Luego se describirá la innovación en el acceso financiero a través de las Fintech en el país, precisando los tipos de Fintech presentes. Finalmente se identificará las necesidades financieras que poseen las MYPES de servicios del rubro restaurantes y cómo las Fintech mediante los factores del modelo de financiamiento crowdlending contribuyen a la inclusión financiera de dicho segmento. Por último, se presentarán las conclusiones de la presente investigación, destacando su cooperación al entendimiento de la gestión financiera.

CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La gestión financiera es “el estudio de las actividades o funciones de las empresas o personas naturales, para lo cual se realiza un análisis profundo de los estados financieros, y sus índices, los que reflejan el estado o la situación de la organización” (Carrillo, 2015, p. 38). Además, de acuerdo a Pérez-Carballo (2015), “la gestión financiera implica planificar y prever los estados financieros en diferentes periodos para que se evalúe la situación financiera, además de un conjunto de acciones necesarias para tomar las mejores decisiones que aseguren la solvencia y rentabilidad” (como se citó en Llempen, 2018). El presente trabajo de investigación se encuentra dentro de la rama financiera de la gestión, ya que abordará temas cualitativos de acceso al financiamiento.

1. Planteamiento del problema de investigación

La presente sección del trabajo de investigación desarrollará el planteamiento del problema. En primer lugar, se presentará la dinámica entre la inclusión financiera y la búsqueda de financiamiento de las MYPES en el sistema financiero, y se presentarán las características de las MYPES de servicios del rubro restaurantes en el ámbito peruano. En segundo lugar, se describirá la relación de las Fintech con la inclusión financiera. Por último, se desarrollarán los objetivos, la justificación y la metodología de la presente investigación.

El objetivo principal de la gestión financiera empresarial es maximizar las utilidades mediante la toma de decisiones relevantes como el presupuesto de capital, la estructura de capital y la administración del capital de trabajo (Ross, Westerfield y Jordan , 2010, p. 7). Es decir, la gestión financiera está inmersa en las decisiones empresariales de diversa naturaleza a corto y largo plazo. La falta de financiamiento es una de las barreras para el crecimiento y continuidad de los negocios (Prijadi, Wulandari, Desiana, Pinagara y Novita, 2018, p. 2). En otras palabras, el acceso al financiamiento es determinante en el crecimiento, capacidad de inversión y sostenibilidad de una empresa.

1.1. La inclusión financiera

La inclusión financiera reduce la pobreza y ayuda a los países con el desarrollo económico, ya que permite a agentes económicos, parcial o totalmente excluidos, acceder a servicios financieros (Sahay et al., 2015, p.5). Es decir, existe una relación entre el acceso y los niveles de pobreza, ya que “el acceso a servicios financieros ayuda a gestionar shocks adversos de forma eficiente, limita la variabilidad en el consumo y ayuda en la generación de activos a largo plazo” (De Olloqui, Andrade y Herrera, 2015, p. 2).

Es decir, la inclusión financiera posee un efecto agregado en las economías de los países. Un estudio de la relación entre variables macroeconómicas y la inclusión financiera sugiere que existe una correlación entre el nivel de ingresos de un país y la inclusión financiera. Además, también sugiere que la tasa de desempleo y la inclusión financiera poseen una relación inversa (Sha' ban, Girardone y Sarkisyan, 2020, p.11).

Según Demirguc-Kunt, Klapper, y Singer (2017), “la inclusión financiera ha tomado un rol importante en las políticas nacionales por ser parte de las estrategias para el cumplimiento de los objetivos sostenibles de las Naciones Unidas” (como se citó en Ozili, 2020). Esto se debe al reconocimiento de que la mayor parte de la población, así como las empresas, se encuentran fuera del sistema financiero (Sahay et al., 2015, p. 3).

Las estrategias utilizadas por diversos países para promover la inclusión financiera y reducir los niveles de pobreza son diversas y con múltiples enfoques. Estados Unidos y Reino Unido poseen una estrategia similar para disminuir la exclusión financiera, ya que abordan el problema de forma individual. África promueve los ingresos de bancos de mercados emergentes, ya que las instituciones financieras tradicionales no mejoran los índices de inclusión financiera (Ozili, 2020, p. 5). Es decir, cada región aplica determinadas medidas para promover el acceso al sistema financiera formal.

Sin embargo, en los países con economías emergentes existe una mayor exclusión del sistema financiero (Ozili, 2020, p. 4). “En América Latina, no se ha avanzado en la inclusión financiera, con la misma velocidad que otras regiones, debido a la baja rentabilidad esperada en las inversiones para atender a estos sectores y la escasa innovación en productos financieros” (De Olloqui et al., 2015, p. 15). Esto puede deberse a diversas razones estructurales de dicha región.

Para De Olloqui et al. (2015)

Para los intermediarios bancarios de la región, la falta de economías de escala sigue incidiendo para que los servicios financieros no se ofrezcan o se ofrezcan con un alto costo a este tipo de usuarios, lo cual afecta a la demanda potencial. Por otro lado, las microfinancieras no poseen la escala, ni la cobertura geográfica para impactar en el mercado, y por lo general su oferta es limitada. (p. 12)

Por otro lado, respecto a la escasa innovación en productos financieros, se cree que los problemas están en la rigidez de los productos y la falta de accesibilidad. “La inclusión financiera está influenciada y es afectada por el grado de innovación de los productos financieros” (Ozili, 2020, p. 1).

“La innovación financiera es descrita como el proceso de crear nuevos instrumentos, tecnologías, productos y servicios financieros” (Ozili, 2020, p.10). Start-ups y plataformas usan la tecnología para simplificar transacciones financieras como las Fintech (Panos y Wilson, 2020, p.1). Dichas innovaciones logran que los servicios financieros sean más accesibles a agentes económicos, parcial o totalmente excluidos, debido al desarrollo tecnológico (De Olloqui et al., 2015, p. 15).

1.2. Fintech

Según Frost, Gambacorta, Huang, Shin y Zbinden (2019), “las tecnologías financieras (Fintech) han revolucionado la industria de servicios financieros de una manera inigualable” (como se citó en Panos y Wilson, 2020). “Esto se debe a la masificación de productos y aparatos electrónicos, las altas tasas de población subatendida y/o desatendida del sistema formal y las limitaciones en la oferta de parte del sistema bancario, entre otros” (Banco Iberoamericano de desarrollo [BID], 2018, p. 16).

Además, la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector financiero generan un historial crediticio y data de las transacciones individuales de dichos agentes (Sharmila, 2019). El historial crediticio y la obtención de data acerca de las transacciones de las MYPES permiten cuantificar de mejor forma el riesgo de dichas empresas a las instituciones financieras (Prijadi et al., 2018).

Sin embargo, “las principales características de las tecnologías financieras (Fintech) que contribuyen a la inclusión financiera son la visualización y la accesibilidad de uso, facilidad” (Panos y Wilson, 2020, p.1). Es decir, dichas características permiten que los agentes económicos excluidos accedan a servicios financieros. De acuerdo a Medina (2018), existen Fintech que brindan financiamiento alternativo, casas de cambio online, soluciones de pago, gestión de activos virtuales, agregación y análisis de información, asesoría financiera, Insurtech, Regtech, entre otros (p.4).

“La banca tradicional no posee productos de valor para la población excluida, ya que dichos segmentos necesitan instrumentos financieros extremadamente fáciles de entender, utilizar y acceder” (De Olloqui et al., 2015, p. 22). En este contexto de necesidades insatisfechas, las Fintech se presentan como una alternativa a la banca tradicional y como un medio de inclusión financiera dada la accesibilidad que caracteriza su propuesta de valor.

1.3. Contextualización de la inclusión financiera y el uso de las Fintech en el ámbito peruano

La SBS utiliza diversos indicadores para medir la inclusión financiera en el país. Dichos indicadores son el número de oficinas por cada 100,000 habitantes adultos, número de cajeros para la misma proporción, número de deudores por cada 1000 habitantes, número de depositantes con cuenta en el sistema financiera respecto al total de la población (SBS, 2019).

Consideramos que uno de los indicadores más importantes que utiliza la SBS y otras instituciones como el FMI, BID y el BM es el número de depositantes con cuentas en el sistema financiero respecto al total. De hecho, Perú, cuyo porcentaje de número de depositantes es de 42% respecto al total de la población adulta, también ha priorizado el tema y actualmente cuenta con una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera [CMIF], 2015; Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS], 2019).

“La ENIF se estructuró en base a tres ejes: acceso, uso y calidad; que reflejan cada una de las dimensiones de la inclusión financiera: cobertura, ecosistemas de productos y confianza” (CMIF, 2015, p. 5). Además, la ENIF posee como objetivos lograr una mayor profundidad en los mercados financieros, lograr un mayor uso de los medios digitales, aumentar la cobertura de geografía y lograr un sistema financiero seguro y confiable. (CMIF, 2015, p. 8). El plan de trabajo de dicha institución ha delimitado, de forma clara, su marco de acción a los ahorros, pagos, financiamiento, seguros, protección al consumidor, educación financiera y grupos vulnerables.

Los agentes económicos, total o parcialmente excluidos a los que se hace referencia en los párrafos anteriores son las personas con bajos ingresos y las micro y pequeñas empresas (León, 2017, p.1). Sin embargo, el presente trabajo de investigación se limitará a investigar acerca de las micro y pequeñas empresas en el país pertenecientes al rubro restaurantes.

“Las Fintech reinventan modelos de negocio en el sector de servicios financieros” (Diéguez, 2018, p. 12), con lo cual eliminan barreras de acceso al sistema financiero. Los modelos de negocio tradicionales del sistema financiero son una de las limitantes con mayor impacto para la inclusión financiera, ya que los altos costos del modelo de negocio tradicional impactan en la rentabilidad esperada de estas instituciones al atender a MYPES (De Olloqui et al., 2015, p. 12). En el Perú, este modelo de negocio, Fintech, se ha ido desarrollando de manera creciente, ya que el número de empresas ha ido en aumento a lo largo de los años (ASBANC, 2017, p. 4).

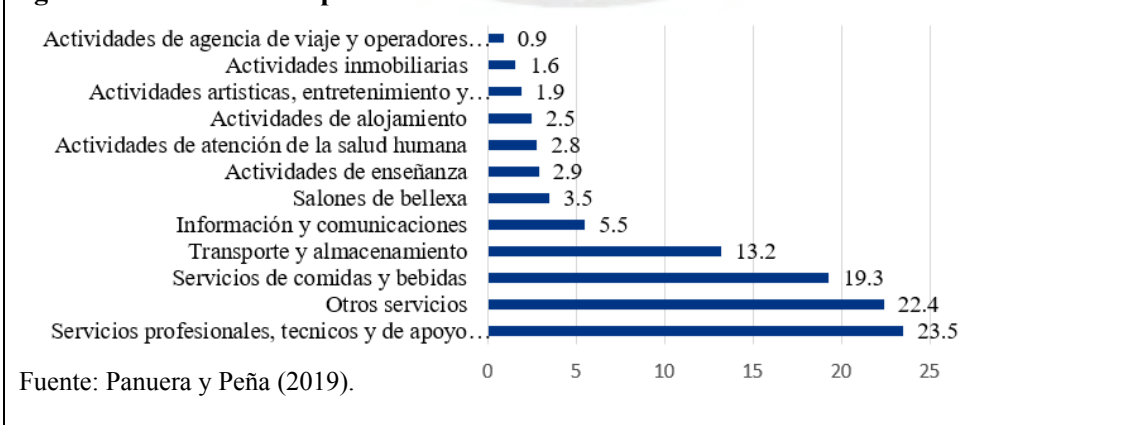
1.4. MYPES

Al cierre del 2018, el Perú registró 2'393'033 empresas activas de acuerdo a cifras del INEI (Panuera y Peña, 2019, p. 9). De las cuales, las MYPES representaron el 99.1% del total de empresas. “El 94.9% de empresas en el país son microempresas, el 4.2% son pequeñas empresas, el 0.6% de empresas se encuentran en el segmento de la gran y mediana empresa y el 0.3% son empresas pertenecientes al sector público” (Panuera y Peña, 2019, p. 10). Es decir, las micro y pequeñas empresas representan una gran proporción del total de empresas en el país.

De acuerdo a la SUNAT (2019), las microempresas son unidades económicas con ventas anuales que no superan las 150 UIT, en la actualidad 645'000 soles, y poseen de uno a diez empleados. En contraste, las pequeñas empresas poseen de 1 a 100 empleados con ventas que no superan el 1700 UIT, en la actualidad 7'310'00 soles. Las microempresas y pequeñas empresas son esenciales en el desarrollo económico, ya que buena parte de la población y de la economía dependen de su rendimiento (León, 2017, p. 1).

Respecto a la estructura empresarial del país, el 45.1% de empresas se dedica a la comercialización de bienes; el 14.5% a servicios diversos; el 10.1% a servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial; el 8% a actividades de servicios relacionados a comidas y bebidas entre otros (Panuera y Peña, 2019, p. 4). Es decir, gran parte de las empresas se especializan en la comercialización de bienes. Sin embargo, el sector servicios también posee una proporción importante de empresas. Dentro del sector servicios, los servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial representan el 23.5%, otros servicios 22.4% y servicios de comidas y bebidas representan el 19.3% de acuerdo con cifras del INEI (Panuera y Peña, 2019, p. 77). A continuación, se presentará la figura 1 con la estructura demográfica empresarial respecto al sector servicios, con el objetivo de mostrar de forma gráfica las actividades económicas en dicho sector.

Figura 1: Estructura Empresarial Perú 2018



Por otro lado, existe una concentración de empresas en Lima y en Callao, ya que el 48.9% de empresas se encuentran en Lima (Panuera y Peña, 2019, p.10). Dada la estructura empresarial del país, el presente trabajo de investigación se enfocará en estudiar a MYPES de servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana.

Además, se escogió a dicho sector de empresas dadas ciertas características como el ciclo del efectivo, manejo del inventario, entre otras características que enriquecen el presente trabajo respecto a la financiación. De acuerdo a cifras del INEI, las actividades del rubro de restaurantes y alojamiento genera un 3.22% del PBI al IV trimestre del año 2019. Sin embargo, el presente trabajo de investigación se enfocará solo en MYPES del rubro restaurantes en Lima Metropolitana, ya que el 65.27% de empresas en el país dedicadas al rubro de restaurantes se encuentran en Lima, seguidas de Cusco, que cuenta con 5.61% (Francisco et al., 2019; Panuera y Peña, 2019, p. 12).

La encuesta mensual de restaurantes realizadas por el INEI señala que la actividad de servicios de comida y bebidas creció en un 4.06%, resultando 33 meses de crecimiento continuo a diciembre del año 2019. “Los restaurantes avanzaron en un 1.94%, impulsado por una mayor demanda en los negocios de carnes y parrillas, restaurantes, chifas, comida rápida, cevicherías y pollerías debido a promociones, descuentos y alianzas comerciales” (Instituto nacional de estadística e informática [INEI], 2018, p. 1). Dada la situación de crecimiento de este sector, es importante analizar las alternativas de financiamiento a las que posee acceso, ya que el financiamiento es crucial en dicha etapa de la empresas: crecimiento (Prijadi et al., 2018).

1.5. Apalancamiento financiero de MYPES

A pesar de que las MYPES representan el 99.1% de empresas en el país (Panuera y Peña, 2019, p. 1) poseen limitado acceso al sistema financiero formal (León, 2017). Es decir, se encuentran, parcial o totalmente, excluidas del sistema financiero formal, lo cual se traduce en limitaciones en las oportunidades de crecimiento por falta de capital (Prijadi et al., 2018). Ante dicha situación, las Fintech se presentan en el mercado como una alternativa accesible respecto al financiamiento y, de esta forma, contribuyen a la inclusión financiera (BID, 2018).

De acuerdo a la SBS (2018), “el sistema financiero está conformado por el mercado de valores y el mercado financiero” (p. 1). El mercado financiero, supervisado por la SBS, esta subdividido por el mercado bancario y el mercado no bancario, dentro de las cuales se encuentran las cajas municipales, cajas rurales, financieras, edypymes, entre otros. El mercado no bancario y el mercado bancario poseen productos financieros para las MYPES, sin embargo, dichos

productos poseen tasas excesivamente altas (ver Anexo A, B, C), lo cual limita el acceso y uso a las MYPES a dichos servicios financieros.

Es decir, las excesivas tasas activas de los bancos, cajas y otras entidades ocasionan que las MYPES no puedan acceder a financiamiento de actividades de capital de trabajo e inversiones de largo plazo, lo cual limita su capacidad de crecimiento (Prijadi et al., 2018). Además, las instituciones del mercado bancario y no bancario consideran a las MYPES de alto riesgo por la naturaleza del negocio, la ausencia de historial crediticio y la carencia de documentación para la aplicación de créditos. (Núñez y Sifuentes, 2019).

“Estar fuera del sistema financiera formal implica mayores costos en los financiamientos al incurrir en alternativas informales” (Prijadi et al., 2018, p. 5). En este contexto, se presentan las Fintech para tratar de suplir las necesidades insatisfechas de las MYPES. Es importante resaltar que las MYPES del sector restaurante poseen necesidades respecto de capital de trabajo, ya que los inventarios, materia prima, son esenciales para el proceso de producción de este tipo de empresas (Galarza, 2016, p. 86). Sin embargo, dada la naturaleza del negocio las inversiones en activos fijos también son importantes, debido a la vida útil de los bienes mobiliarios (Galarza, 2016). Es decir, los restaurantes requieren de financiamiento para activos fijos, electrodomésticos y de capital de trabajo.

De hecho en la actualidad, el programa reactiva Perú, cuyo “objetivo es promover el financiamiento de la reposición de los fondos de capital de trabajo de las empresas que enfrentan pagos y obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios” (Estudio Echecopar, 2020, p. 1), ha otorgado préstamos a las MYPES en una cantidad significativamente menor en comparación a empresas de otras proporciones (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2020, p. 1). Del monto total que ofreció Reactiva Perú gran parte fue otorgado, dentro del sector restaurantes, a empresas que no pertenecen al sector MYPES como por ejemplo a Bambos S.A.C, Delosi S.A., entre otros (MEF, 2020, p. 1).

1.6. Revisión del estado de arte y delimitación del problema

En lo que respecta a inclusión financiera son múltiples los estudios que abordan dicho tema, debido a que en la actualidad se encuentra en la agenda de diversos países con el objetivo de reducir la pobreza y aumentar los niveles de ingresos que poseen. Diversas organizaciones, nacionales e internacionales, se han enfocado en la inclusión financiera como el Fondo Monetario Internacional, Banco Iberoamericano de Desarrollo, Banco Mundial, Superintendencia de Banca y Seguros, entre otros.

Existen estudios sobre el impacto de las Fintech en la inclusión financiera respecto a MYPES que abordan dicha relación de forma profunda (Baber H., 2019; Panos G. y Wilson J., 2020; Núñez M. y Sifuentes D., 2019). Además, de estudios que analizan el financiamiento de MYPES a través de las Fintech (Prijadi et al., 2018). Estos estudios analizan la relación que existe entre la innovación financiera, tangibilizada en las Fintech, con la inclusión financiera de agentes económicos parcial o totalmente excluidos y los beneficios del apalancamiento financiero en las MYPES.

Además, analizan a la banca tradicional y la razón por la cual las Fintech tienen tanta popularidad en la actualidad. Dichos estudios serán explorados con mayor amplitud en el siguiente capítulo para la construcción de un marco teórico y contextual adecuado. Si bien son muchos los estudios que abordan el tema de la inclusión financiera son pocos los estudios que analizan la relación entre las Fintech y la inclusión financiera de MYPES con un enfoque financiero. Por otro lado, los estudios que analizan dichas variables por lo general poseen un enfoque para una realidad diferente a la peruana y a la de América Latina en general, con un alto grado de informalidad.

Es importante recalcar, que el presente trabajo de investigación está enmarcado dentro de la gestión financiera. La relevancia de dicha investigación radica en que gran parte de la población excluida en el país es la principal unidad económica, micro y pequeñas empresas. Es decir, gran parte de empresas en el país no posee acceso al sistema financiero lo cual limita sus oportunidades de crecimiento y supervivencia (De Olloqui et al., 2015).

Ante esto, es indispensable analizar la relación de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES con un enfoque de apalancamiento financiero en el país para promover el crecimiento y supervivencia de este tipo de empresas. El presente estudio se centrará en las Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending en Lima Metropolitana y se enfocará en los factores de dicho tipo de financiamiento de las Fintech, que impactan en las dimensiones de la inclusión financiera: acceso, uso y calidad de MYPES de servicios del rubro restaurantes.

2. Objetivos

Para poder comprender el propósito de la siguiente investigación, se definió un objetivo general y seis objetivos específicos, los cuales servirán de soporte al objetivo general. El objetivo general del presente trabajo es construir un marco analítico para comprender la contribución del apalancamiento de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES de servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana desde una perspectiva estratégica financiera.

Sobre esa base, se plantean tres objetivos teóricos:

- Describir los modelos y conceptos básicos relacionados al financiamiento y a la inclusión financiera: dimensiones de la inclusión financiera
- Exponer los conceptos, beneficios y tipos de Fintech en relación al apalancamiento financiero: Fintech de financiamiento alternativo crowdlending
- Identificar estudios empíricos sobre la contribución de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES de servicios

Adicional a estos objetivos, se plantean 3 objetivos contextuales

- Explicar la situación actual del Perú respecto a la inclusión financiera: avances y restricciones en las dimensiones
- Explicar el rol de las Fintech en la inclusión financiera respecto al apalancamiento en el Perú
- Describir la situación actual y tendencias del financiamiento de las Fintech, crowdlending, hacia a las MYPES del sector servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana

3. Justificación

La presente investigación busca construir un marco analítico que describa los conceptos básicos relacionados a la inclusión financiera de las MYPES, ya que estas representan el 99.1% del total de empresas en el Perú, según las cifras del INEI. Para así abarcar a las Fintech, ya que son motor clave para la inclusión financiera (Hoder, Wagner, Sguerra y Bertol, 2016, p. 10).

Esta investigación tendrá un aporte a las ciencias de la gestión, ya que abarca la gestión financiera de manera cualitativa, es decir, tendrá un aporte teórico y contextual, los cuales ayudarán a brindar más información acerca de la inclusión financiera a través del apalancamiento financiero de las Fintech en las MYPES. Dicha investigación se centrará en las MYPES del sector servicios: restaurantes, ya que, si bien existen investigaciones académicas en relación a la Fintech y las MYPES, ninguna de estas se enfoca en un sector en específico.

Además, será de carácter relevante, ya que brindará información importante a aquellas personas que son encargadas de la situación financiera de MYPES de sector servicios rubro restaurantes en Lima Metropolitana que quieran financiarse y pertenezcan a este sector, ya que podrán conocer cómo funcionan las Fintech, cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending, cómo se manejan y qué rol cumplen en la inclusión financiera.

Finalmente, la inclusión financiera es importante para este sector, ya que el acceso al sistema financiero posee un impacto en las oportunidades de crecimiento y estabilidad (Prijadi et

al., 2018). Además, los restaurantes requieren de capital de trabajo y de inversión en activos fijos (Galarza, 2016, p. 81). Es decir, el acceso al financiamiento es esencial para este tipo de negocio.

4. Metodología

En primer lugar, el presente trabajo de investigación accedió a información fidedigna de la SBS y de diversas instituciones financieras respecto a tarifas y tasas de interés, activas y pasivas, segmentadas de acuerdo a los plazos del préstamo, tamaño de las empresas, entre otros. En segundo lugar, se utilizó bibliografía institucional de organismos internacionales como el BID, BM, FMI, Alliance of financial inclusion, entre otros.

Por otro lado, también se utilizaron recursos bibliográficos procedentes de diversas bases de datos de información, las cuales contienen literatura acerca del tema a investigar. Scopus, J-Store, Pro Quest, Springer y Taylor y Finance Journal son algunas de estas (ver Anexo D). Además, se utilizó información detallada de la situación de las MYPES en el mercado peruano proveniente del INEI.

Para el marco teórico, se utilizó literatura extraída de las bases de datos descritas en líneas anteriores y de informes institucionales. Además, para la literatura empírica se utilizó información obtenida de diversos repositorios institucionales. En el caso del marco contextual se utilizó información del INEI, MEF, CMIF, BCRP, CAF, AFI, SBS, entre otros. La información obtenida del INEI sobre la demografía empresarial del Perú al 2019 y los diversos reportes sobre la industria de servicios del rubro restaurantes fue útil para analizar el contexto en el cual se desarrolla la investigación. Es importante recalcar que la información utilizada de las fuentes institucionales es actual y posee un análisis de múltiples periodos tales como los reportes de la SBS, CMIF, entre otros.

El presente trabajo de investigación cuenta con un reporte bibliométrico en los anexos y con bibliografía actualizada sobre el tema. Además, se contrastaron los conceptos y teorías respecto a modelos de financiamiento e inclusión financiera para posteriormente seleccionar al modelo con un enfoque orientado hacia las micro y pequeñas empresas y descartar a los modelos de financiamiento orientados a corporaciones. El trabajo de investigación ha reportado la autoría intelectual de los recursos bibliográficos utilizados y ha sido revisado con el software Turnitin. Por último, se contó con disponibilidad y dedicación para desarrollar el trabajo de investigación, dados los intereses personales y profesionales de los investigadores.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se examinará a las variables y modelos del financiamiento, inclusión financiera, Fintech crowdlending, las empresas del sector restaurantes y la contribución de dichas empresas tecnológicas mediante el financiamiento a la inclusión financiera de las MYPES del sector mencionado.

1. Apalancamiento financiero

“La gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de las decisiones eficientes en el uso de recursos y de su obtención” (Córdoba, 2012, p. 4). En otras palabras, la gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones sobre los recursos de las empresas y con el financiamiento. Dichas decisiones poseen un impacto en la forma en la que se utilizan activos tangibles e intangibles, y en la gestión de pasivos (Gómez, 1993, p. 6).

“Las decisiones financieras se pueden reducir a dos acciones: decisión sobre el *gasto del dinero y a la obtención del dinero*”(Gómez, 1993, p. 6). Es decir, la gestión financiera se traduce en la inversión del dinero con el objetivo de generar valor económico y en la forma en la que se obtienen estos recursos (Ross et al., 2010). Por otro lado, la gestión financiera promueve el crecimiento, a través de oportunidades al utilizar diversas herramientas como el financiamiento, la gestión de riesgos, entre otros (Churchill y Marisetty, 2020, p. 5).

Para Córdoba (2012):

La gestión financiera está relacionada con la definición de requerimientos de recursos y/o activos, que implica un planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculos de la necesidad de la financiación externa. Además, la toma de decisiones de financiamiento o apalancamiento respecto a costos, plazos, aspectos fiscales y la estructura financiera de la organización. (p.3)

Es decir, uno de los roles de la gestión financiera consiste en ponderar los requerimientos de las empresas en base las necesidades específicas y de esta forma tomar decisiones respecto al financiamiento (Ross et al., 2010). La presente investigación centrará sus esfuerzos en una de las dos decisiones de la gestión financiera: en la obtención de los recursos; es decir, el financiamiento.

A medida que una empresa atraviesa diversas etapas de crecimiento, los requerimientos de capital aumentan (Prijadi et al., 2018, p. 7). Por lo general, “las empresas encuentran sus necesidades de capital excedidas por el capital propio” (Córdoba, 2012, p. 148), lo cual hace que busquen algún tipo de financiamiento de terceros para financiar activos de largo plazo o fijos, y necesidades financieras de corto plazo como lo es el capital de trabajo (Ross et al., 2010).

Para Córdoba (2012), “el apalancamiento financiero es el uso del dinero prestado para financiar inversiones y oportunidades de negocio” (p. 149). Es decir, el autor reduce al apalancamiento en obtener recursos monetarios para inversiones de largo plazo u otras situaciones. Por otro lado Ross et al. (2010), define al financiamiento como “la obtención de dinero de diversas fuentes al capital con el objetivo de aumentar la rentabilidad esperada de la empresa” (p. 22).

Ambos autores coinciden en que el financiamiento y/o el apalancamiento financiero es la obtención de recursos con el objetivo de invertir en oportunidades de negocio o en actividades cotidianas. “El apalancamiento financiero tiene un rol importante en el papel de crecimiento de una empresa y en la consecución de activos” (Córdoba, 2012, p. 148). En otras palabras, el conseguir financiamiento de terceros para algún proyecto o la compra de un activo, impacta en las oportunidades de crecimiento de una empresa (Gómez, 1993, p. 608).

Por otro lado, es importante tomar en cuenta ciertas variables respecto al objeto de estudio como lo son las tasas de interés, el plazo, la moneda, la fecha de desembolso, requisitos, garantías, entre otros (Erossa, 2014, p. 1). Esto se debe a que dichas variables poseen un impacto en el rendimiento del financiamiento en las organizaciones (Gómez, 1993). Además, para Gómez (1993) el apalancamiento financiero posee dos efectos principales: amplificación y el efecto sensibilidad (p. 522). “El primer efecto está relacionado con el análisis de la obtención de un préstamo tomando en cuenta los beneficios futuros de la inversión y los costos de financiamiento” (Gómez, 1993, p.522).

Sin embargo, al tomar en cuenta dichos factores es relevante considerar a la estructura de capital y financiamiento de la empresa, ya que dicho factor posee un impacto en la rentabilidad esperada a través del costo del capital (Ross et al., 2010, p. 10). Según Gitman y Núñez (2003) “la condición necesaria para que se genere el apalancamiento amplificador es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el tipo de interés de las deudas” (como se citó en Córdoba, 2012). El segundo efecto está relacionado con los riesgos que asumen las empresas al solicitar o adquirir algún tipo de financiamiento, ya que hace referencia al factor riesgo que supone endeudarse y esto se traduce en el costo del capital (Gómez, 1993, p. 523). Dichos elementos

afectan el desempeño de la toma de decisiones sobre el financiamiento. Córdoba (2012), señala que existen tres tipos de apalancamiento financiero: positivo, negativo y neutro (p.148).

Para dicho autor, el apalancamiento financiero positivo se da cuando la tasa de rendimiento es mayor al costo de financiamiento; es negativo cuando la relación es inversa y es neutro cuando se llega a un punto de indiferencia (Córdoba, 2012, p. 147). Lo ideal es que una empresa obtenga un tipo de financiamiento positivo, ya que existe un diferencial con los costos de financiamiento y la rentabilidad esperada. A continuación, se presentarán diversos modelos de financiamiento con el objetivo de entender de mejor forma al objeto de estudio.

1.1. Modelos de financiamiento

Para Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno (2015), “establecer las fuentes de financiamiento que permitan optimizar el capital en un negocio es crucial y constituye un problema significativo para las empresas” (p. 186). Sin embargo, existen diversos modelos de financiamiento a través de las cuales las empresas logran acceder a recursos.

El financiamiento se puede dividir de acuerdo al origen como lo es el financiamiento interno y el financiamiento externo (Erossa, 2014, p. 168). Para el autor, dentro del financiamiento interno se encuentran el incremento de los pasivos acumulados, las utilidades reinvertidas, las aportaciones a los socios, la venta de activos, entre otros. Por otro lado, el financiamiento externo proviene de los proveedores, anticipo de clientes, bancos, acreedores diversos y público en general (Erossa, 2014, p. 168). A continuación, se presenta la tabla 1 con la información detallada brindada por el autor.

Tabla 1: Modelos de tipos de financiamiento según su origen

Fuentes internas	Incremento de pasivos acumulados; utilidades reinvertidas; aportaciones de los socios; venta de activos; depreciaciones y amortizaciones; y emisión de acciones
Fuentes externas	Proveedores, anticipo de clientes, bancos, acreedores diversos, público en general

Adaptado de Erossa (2014).

Por otro lado, el financiamiento también se puede dividir en otras grandes categorías como lo son los pasivos operativos, pasivos financieros, resultados no distribuidos y aportes de capital (Pérez et al., 2015, p. 185). El autor hace referencia a los pasivos operativos como “las transacciones con proveedores que generan una obligación de pago de parte de la empresa al proveedor, financiando parte del capital de trabajo operativo, es decir por las transacciones que generan una cuenta por cobrar por un determinado periodo” (Gómez, 1993, p. 185).

Los pasivos financieros hacen referencia a la financiación obtenida del sistema financiero (Ross et al., 2010). Es decir, dichas obligaciones de pago provienen del sistema financiero en general. Sin embargo, el autor de la clasificación presentada señala que los pasivos financieros son préstamos de entidades financieras y en algunos casos la factura negociable es considerada como un tipo de financiamiento (Pérez et al., 2015, p. 185).

Respecto a las dos categorías restantes, encontramos a los resultados no distribuidos y a el aporte de capital, la última categoría se subdivide en dos grandes ramas: propietarios y en potenciales inversores (Pérez et al., 2015, p. 185). Por otro lado, la consultora irlandesa Accenture en España señala que existen más modelos de financiamiento sustentados por ser operativos sostenibles, orientados a resultados y de colaboración público-privada (Accenture, 2014, p. 4). A continuación, se presentará en la tabla 2 los modelos de financiamiento de la consultora irlandesa con sede en España.

Tabla 2: Modelos de financiamiento Accenture

Financiación Privada	Business Angels, capital de riesgo, microcrédito, préstamos, préstamos participativos, bonos de impacto social, donaciones, FFF (Family, Friends, Fools), crowdfunding
Financiación pública	Subvenciones

Adaptado de Accenture (2014).

Por otro lado, “el modelo de financiamiento de sociedad de garantía recíproca consiste en el otorgamiento de avales a empresas pertenecientes al sector PYME con el objetivo de que posean acceso al sistema financiero” (Acosta, Anglas, Ortega & Quispe, 2016, p. 6). Es decir, este tipo de financiamiento está orientado a las pequeñas y medianas empresas dada su estructura empresarial. Dicho modelo de financiamiento no toma en cuenta a las microempresas, ya que estas carecen de información para la respectiva evaluación financiera y, en la mayoría de casos, no poseen activos que puedan ser dados como garantías (Acosta et al., 2016, p. 7). El hecho de que no posean activos disponibles para ser dados en garantía conlleva a que dicho modelo de financiamiento sea inviable. Este tipo de empresas, microempresas, enfrentan diversos obstáculos para acceder a un producto y/o servicio financiero (León, 2017). Ante dicha problemática surge modelos de financiamiento alternativos como el “invoice trading”, “crowdfunding”, “crowdlending”, “confirming” y modelos de financiamiento sociales.

Para Mendiola, Aguirre, Ferrer y Jiménez (2018):

El invoice trading es una vía de financiamiento alternativo, a través de la cual una empresa que posee una o más facturas en las cuentas por cobrar puede conseguir financiamiento

de un grupo de inversionistas que aporten un monto menor que el indicado en las facturas días antes de su vencimiento. (p. 8)

Las empresas que utilizan dicho medio de financiamiento consiguen liquidez para financiar sus necesidades de capital de trabajo, compuestas por inventarios, cuentas por cobrar comerciales y cuentas por pagar comerciales (Ross et al., 2010). Este tipo de financiamiento va dirigido a empresas que ya se encuentran operando y que necesiten financiamiento de capital de trabajo (Mendiola et al., 2018, p. 13). Por otro lado, “confirming es un servicio financiero que consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales y que incluye para el acreedor la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad” (Mendiola et al., 2018, p. 13). Es decir, es un tipo de financiamiento con relación a los proveedores. Otra de las alternativas de financiamiento es el colectivo, conocido como el crowdfunding (Althoff y Leskovec, 2015, p. 1).

Según Lánzanos (2015), “el financiamiento colectivo involucra a personas o empresas con necesidades distintas con personas que poseen el capital disponible para apoyarlas o ayudarlas por medio de pequeñas aportaciones” (como se citó en Borrego y Gil, 2018). Es decir, este modelo de financiamiento agrupa a personas con excedentes de capital que poseen interés en generar rentabilidad a través de un negocio o proyecto. “El crowdfunding es una forma económica y eficiente de acceder al capital para aquellos con problemas de acceso a los canales tradicionales de financiación” (Gonzalez y Ramos, s.f., p. 1). Por último, respecto a los modelos de financiamiento, la Universidad de Stanford expone diez modelos con un enfoque social, de los cuales los principales serán desarrollados en la tabla 3.

Tabla 3: Modelos principales de financiamiento social de Stanford

Modelo de financiamiento social	Enfoque
Conector sincero	Enfocada en organizaciones que poseen un gran número de personas interesadas en apoyar un propósito
Constructor beneficiario	Reciben un reembolso por el servicio que brindan a personas que se han visto beneficiadas en el pasado por estas mismas donaciones
Motivador de miembros	Dependen de las donaciones individuales de personas que apoyan, ya que es parte integral de su vida cotidiana (Iglesias)
Gran apostador	El donante principal es el fundador de la organización que también recibe subvenciones de terceros
Proveedor publico	Trabajan con agencias gubernamentales para proporcionar servicios sociales esenciales como vivienda y educación.
Corredor beneficiario	Brindan servicios al público seleccionado, mediante competencia entre organizaciones para recibir financiamiento del estado
Reciclador de recursos	Recepción de recursos de terceros, en la mayoría de los casos perecibles para sustentar sus operaciones

Adaptado de Landes, Kim y Christiansen (2009).

Es importante señalar que para escoger el modelo de financiamiento adecuado se debe tomar en cuenta el ciclo de vida de la empresa, ya que dicho factor es determinante en el resultado del financiamiento (Prijadi et al., 2018, p. 2). Por ejemplo, las necesidades de las empresas de regular tamaño son diferentes a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (Pérez et al., 2015, p. 182). Además, las condiciones en las que reciben el préstamo tampoco son las mismas, ya que cuenta con diversos factores como las tasas de interés, el monto, entre otros. A pesar de las implicancias del financiamiento de las empresas, una gran parte de estas, MYPES, no poseen acceso al sistema financiero por falta de historial crediticio, altas tasas de interés, comisiones altas, burocracia, entre otros (León, 2017).

A continuación, se presentará la tabla 4 con un resumen de los modelos de financiamiento previamente descritos con el objetivo de sintetizarlos.

Tabla 4: Resumen de los modelos descritos

Modelos	Autor	Detalle
Modelo de factores internos y externos	Erossa (2004)	El modelo de fuentes internas y externas está basado en el incremento de pasivos acumulados, utilidades reinvertidas, aportaciones a los socios, venta de activos, emisión de acciones, anticipos de clientes, bancos, acreedores diversos, público en general, entre otros (p.168)
Modelo de Pasivos operativos, financieros y Patrimonio	Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno (2015)	El modelo de los pasivos operativos, pasivos financieros y patrimonio menciona que existe una jerarquía para el financiamiento según el acceso, el destino, el costo y el riesgo (2016, p. 185).
Modelo mediante la sociedad de garantía recíproca	Acosta, Anglas, Ortega y Quispe (2016)	Otorga avales a diversas empresas para acceder al financiamiento. Sin embargo, es un modelo no muy desarrollado en múltiples países, ya que no articula a las MYPES y la institución financiera verdaderamente (Acosta et al., 2016, p. 7).
Modelo de Accenture	Consultora Accenture	Está orientado en brindar financiamiento a colectivos vulnerables en los ámbitos de esfuerzo formativo y emprendimiento (p.4).
Modelo de invoice trading (Alternativo)	Mendiola, Aguirre, Ferrer y Jiménez (2018)	“Es una vía de financiamiento alternativo, a través de la cual una empresa que posee una o más facturas en cuentas por cobrar comerciales las vende a inversionistas y luego debe recomprarlas por el monto íntegro” (Mendiola et al., 2018, p. 9).
Modelo de financiamiento social	Landes, Kim, Christiansen (2009)	Los diez modelos de financiamiento social de la empresa están orientados hacia objetivos sociales sin fines de lucro (p. 2009). Dentro de estos modelos se encuentran constructor beneficiario, proveedor público, creador de mercado, entre otros.
Crowdfunding (Alternativo)	Mendiola, Aguirre, Ferrer y Jiménez (2018)	El crowdfunding es un tipo de financiamiento alternativo colectivo, es decir se obtienen fondos de diversas personas para una organización o determinado objetivo (Mendiola et al., 2018, p. 13). Cabe resaltar que las crowdlending, son un tipo de crowdfunding.

Adaptado de Acosta et al., (2016), Erossa, (2014), Landes et al., (2009), Mendiola et al., (2018), Pérez et al., (2015), Accenture, (2014).

La tabla presentada servirá de refuerzo para la elección posterior del modelo elegido para el desarrollo de la presente investigación. Sin embargo, es importante resaltar que de los modelos de financiamiento descritos algunos poseen un enfoque corporativo tales los descritos por Erossa, Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno. En comparación con otros orientados hacia micro y pequeñas empresas como el invoice trading, confirming, crowdfunding, modelo Accenture, entre otros.

2. Inclusión financiera

“La inclusión financiera ha tomado relevancia en la actualidad por nuevos modelos de negocio en el mercado que superan las barreras tradicionales al acceso del sistema financiero formal impulsados por la tecnología” (De Olloqui et al., 2015, p. 2). Es decir, el entorno y el desarrollo de la tecnología han permitido que nuevos modelos de negocios y el sector privado presten atención a la inclusión financiera. El Banco Mundial define a la inclusión financiera como “el acceso al uso de los productos del sistema financiero formal” (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar y Hess, 2020, p. 2). “El objetivo de la inclusión financiera es suministrar las herramientas necesarias a los agentes económicos excluidos de acceso al sistema financiero para crear activos y responder de mejor manera a variaciones en el entorno”(De Olloqui et al., 2015, p. 6). Es decir, reducir la vulnerabilidad a la que están expuestas.

La inclusión financiera es utilizada por diversos países como una medida de disminución de la pobreza y desarrollo económico, ya que permite a los agentes económicos excluidos acceder al sistema financiero formal, lo cual impacta en el nivel de ingresos de dicha población (Sahay et al., 2015b). De acuerdo con Bruhn y Love (2014), “la inclusión financiera está relacionada con el aumento de los ingresos y la sostenibilidad de actividades productivas” (como se citó en Baber, 2019). “La idea es que el acceso debe estar disponible de diversas formas y con diversos enfoques de uso tales como cuentas para recibir dinero, transferencias, ahorros, financiamientos para inversiones de largo plazo y de capital de trabajo”(Sahay et al., 2015, p. 4). Es decir, el acceso a servicios financieros está relacionado con la forma en la que los servicios se entregan, ya que esto determina el grado de accesibilidad.

Además, es importante recalcar que a pesar de que la inclusión financiera está relacionada directamente con la accesibilidad de los sistemas financieros, el uso es una de las dimensiones más importantes, ya que la accesibilidad no necesariamente implica el uso de dichos productos (Roa, 2013, p. 124). Sin embargo, es importante, también, la calidad de los servicios financieros que se ofrecen, ya que estos deben ser capaces de satisfacer las necesidades específicas de la población tomando en cuenta su realidad y contexto (Núñez y Sifuentes, 2019; Roa, 2013). Las dimensiones descritas anteriormente, deben estar enmarcadas dentro de las realidades específicas de los agentes económicos excluidos, es decir deben interpretar sus necesidades y satisfacerlas a través

del acceso, uso y calidad (Roa, 2013, p. 124). A continuación, se presentará la tabla 5 acerca de las dimensiones de la inclusión financiera y sus interrelaciones.

Tabla 5: Dimensiones de la inclusión financiera de la Alliance for financial inclusion

Dimensiones de la inclusión financiera	Definición de Alliance for financial inclusion (2010)
Acceso	Capacidad existente para utilizar los servicios y productos financieros disponibles ofrecidos por instituciones formales: proximidad física y asequibilidad en el precio (p. 1)
Calidad	La calidad como una medición que muestra la relevancia del producto o servicio financiero dentro de las necesidades de estilo de vida de los consumidores: la capacidad de satisfacer las necesidades de las empresas (p. 1)
Uso	El uso hace referencia a la permanencia y profundidad de los servicios financieros (p. 1)

Adaptado de Alliance for Financial Inclusion (2010).

Por otro lado, es importante establecer formas de medición adecuada de la inclusión financiera que tomen en cuenta sus dimensiones y su naturaleza multidimensional (Sha'ban et al., 2020, p. 320). Global Findex Database fue lanzada en el 2011 por el Banco Mundial, con el objetivo de entender el grado de inclusión financiera y generar estrategias que permitan alcanzar los objetivos (Demirgüç-Kunt et al., 2020, p. 2).

Es decir, la información proporcionada por dicha base de datos debe ser analizada para crear estrategias sostenibles. “Los datos obtenidos en dicha base son de diversos países y de diversa índole, ya que nos indican información sobre ahorros, financiamiento y transacciones en general en más de 140 economías en el mundo”(Demirgüç-Kunt et al., 2020, p. 1).

En síntesis, la medición debe tomar en cuenta diversos aspectos de la inclusión financiera como el uso, la accesibilidad y la calidad. Por lo general, los indicadores relacionados a la dimensión de acceso del sistema financiero son los de infraestructura, cantidad de cajeros; y los relacionados al uso son las cuentas en los bancos y los registros de préstamos y depósitos (Sha'ban et al., 2020, p. 320). Por otro lado, los beneficios de la inclusión financiera son múltiples y están relacionados directamente a la productividad de los activos (De Olloqui et al., 2015, p. 4). A continuación, en los próximos párrafos se desarrollará de manera más extensa los beneficios de la inclusión financiera.

2.1. Beneficios de la inclusión financiera

De acuerdo con Ozili (2020), la inclusión financiera posee múltiples beneficios para las poblaciones excluidas, ya que permite que tengan acceso al sistema financiero formal, lo cual está relacionado con la productividad de sus activos (p.2). “La inclusión financiera incrementa el valor de los activos, ya sea de capital humano y/o físico productivo”(De Olloqui et al., 2015, p.

4). Es decir, existe un impacto en la productividad de los activos de los agentes económicos excluidos, micro y pequeñas empresas.

Además, la inclusión financiera está relacionada con la mitigación de diversos riesgos y con el aprovechamiento de oportunidades de negocio (Sha'ban et al., 2020, p. 1). Esto se debe, a que el acceso a los productos del sistema financiero formal ayudan, en cierta forma, a gestionar situaciones no controladas en el entorno, lo cual impacta directamente en el flujo de caja de las empresas (De Olloqui et al., 2015, p. 5). Por otro lado, una de las principales ventajas de la inclusión financiera está relacionada a las decisiones de inversión de las empresas, ya que al contar con diversos instrumentos financieros las MYPES, agentes económicos excluidos, pueden tomar decisiones más productivas para los activos (Prijadi et al., 2018).

Según De Olloqui et al. (2015)

La existencia de instrumentos financieros permite a los agentes económicos excluidos, micro y pequeñas empresas, incurrir en actividades más riesgosas con potencial de mayor rentabilidad, ya que no hará falta tomar decisiones subóptimas, a través de decisiones conservadoras de producción o diversificación de ingresos. (p.4)

Finalmente, la inclusión financiera, en la actualidad se ha visto impactada por el incremento del uso de tecnologías de la información (Demirgüç-Kunt et al., 2020). Es decir, el desarrollo tecnológico y la masificación del uso de tecnologías de la información beneficia a los potenciales usuarios en el ámbito del acceso. Sin embargo, existen variables limitantes en el avance en el nivel de inclusión financiera las cuales serán explicadas en el siguiente punto.

2.2. Variables que determinan la inclusión financiera

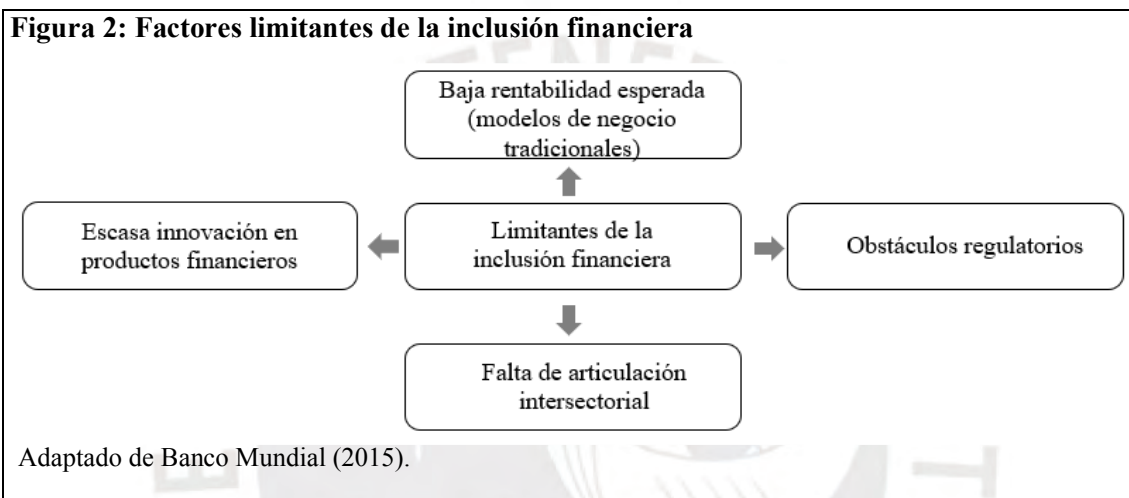
Según Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez-Pería (2007), “las variables que determinan el grado de inclusión financiera son el nivel de innovación tecnológica, el nivel de desarrollo económico, la calidad del ambiente institucional y la transparencia en la información respecto a transacciones financieras” (como se citó en Sha'ban et al., 2020). Es decir, son factores con un impacto en las dimensiones de la inclusión financiera.

Dichas variables son similares a las que presenta el Banco Mundial como factores críticos en el nivel de inclusión financiera de un país como la innovación financiera y el rol de las instituciones en la promoción (De Olloqui et al., 2015, p. 12). El Banco Mundial (BM), ha determinado que son cuatro los factores que tienen impacto en la inclusión financiera, los cuales serán descritos a continuación.

Según De Olloqui et al. (2015)

A pesar de que, la inclusión financiera ha avanzado en el mundo, existen factores que limitan el avance de la inclusión financiera: la baja rentabilidad esperada de las inversiones de las empresas del ámbito financiero para atender a estos sectores, la escasa innovación en los productos y otras restricciones a la demanda, los obstáculos regulatorios y la falta de articulación institucional. (p. 12)

A continuación, se presentará la figura 2 con las principales limitaciones del avance de la inclusión financiera en el mundo, de acuerdo con los datos del estudio del Banco Mundial.



La baja rentabilidad esperada, a la que se hace referencia, se debe a los modelos de negocios financieros tradicionales como los bancos y otras instituciones en la atención a las micro y pequeñas empresas. “El desafío principal de la inclusión financiera sigue siendo el alto costo que representa atender a estos segmentos de bajos ingresos, frente a los bajos márgenes esperados”(De Olloqui et al., 2015, p. 11).

Los modelos de negocio tradicionales de intermediación financiera poseen altos costos operativos, los cuales se ven compensados con los intereses y/o comisiones que cobran a sus clientes. Sin embargo, es difícil trasladar estos costos a las MYPES, dada la capacidad de pagos que poseen (León, 2017). Por otro lado, las instituciones, mediante la articulación intersectorial y obstáculos regulatorios, poseen un impacto en el nivel de la inclusión financiera, ya que generan el marco regulatorio orientado hacia la promoción (SBS, 2019). La escasa innovación en productos financieros es una de las principales limitantes de acuerdo con el Banco Mundial (De Olloqui et al., 2015, p. 12). Dada la relevancia de dicho factor, en el siguiente párrafo se desarrollará a profundidad el impacto de la innovación en la inclusión financiera.

2.3. La innovación y la inclusión financiera

“Los clientes potenciales que actualmente llevan transacciones en efectivo y utilizan servicios financieros informales no migrarán al sector formal a menos que los productos sean extremadamente fáciles de entender, utilizar y acceder” (De Olloqui et al., 2015, p. 19). Es decir, la facilidad de uso es un factor relevante en el acceso a los servicios financieros. En este contexto, la innovación en finanzas posee un efecto importante en el acceso a los servicios financieros, ya que es accesible y facilita algunas transacciones (Sharmila, 2019, p. 6321).

“El desarrollo tecnológico a lo largo de los años ha permitido que transacciones complejas se reduzcan a pocos pasos a través de dispositivos electrónicos, lo cual ha generado un aumento en el volumen de las transacciones financieras a nivel mundial” (De Olloqui et al., 2015, P.21). Cabe resaltar que las tres dimensiones, mencionadas anteriormente, se ven afectadas por el desarrollo tecnológico, ya que la tecnología aumenta la accesibilidad, aumenta la frecuencia de uso y facilita los procesos (De Olloqui et al., 2015, p. 21).

Para Sharmilla (2019), la importancia de la innovación radica en que provee de financiación a sectores excluidos, y crea un historial crediticio y data para futuras transacciones financieras (p.6320). Según Frost, Gambacorta, Huang, Shin, y Zbiden (2019), “dentro de este ámbito de innovación las Fintech han revolucionado las transacciones financieras a través de los productos financieros que ofrece de manera inigualable” (como se citó en Panos y Wilson, 2019), ya que impactan en las dimensiones de la inclusión financiera de forma transversal. En síntesis, el grado de innovación de los productos financieros está relacionado a las dimensiones de la inclusión financiera (De Olloqui et al., 2015, p. 12). A continuación, se abordará a las Fintech y el rol que tienen en la inclusión financiera.

3. Fintech

Fintech es un término que alude a la integración de las “finanzas” y la “tecnología”, y que se utiliza para denominar a un fenómeno que ha acelerado el ritmo de cambio en el sistema financiero tradicional aportando innovación y un valor diferencial (López-Moctezuma, 2017, p. 1). Es decir, las Fintech están enfocadas en innovar el sistema tradicional, ya que buscan brindar un valor agregado en comparación a la banca.

El término Fintech surgió de la necesidad de encontrar soluciones simples a operaciones financieras y de inversión complejas haciendo uso de la tecnología más avanzada para crear productos financieros innovadores y de bajo costo. Entre estos se incluyen soluciones para pagos móviles, herramientas para inversión y ahorro, moneda virtual, identificación y autenticación biométrica de clientes, utilización de algoritmos, big-data, inteligencia artificial, entre otros. (Silva, 2017, p. 2)

Las Fintech han ido obteniendo mayor protagonismo a través de los años alrededor del mundo (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2018, p. 2), sin embargo la definición de esta no está del todo clara. Según IOSCO (2017), las Fintech “son un modelo innovador de negocios que pueden transformar la industria financiera” (como se citó en Raza, Khan y Thalassinou, 2020), en otras palabras las Fintech se pueden definir como un modelo que combina la innovación y la tecnología en el entorno de la industria financiera.

Según el BID (2018),

Solo hace cinco años, el tema Fintech permanecía ausente de las principales discusiones tanto a nivel del sector público como del sector privado de la región; la innovación y los nuevos emprendimientos tecnológicos en la industria de los servicios financieros representan temas de importancia fundamental para el futuro. (p. 5)

Una definición más general de las Fintech es la de “un ecosistema abierto y en evolución con diversos niveles de madurez y perfil de riesgo” (Medina, 2018, p. 2). Es decir, existen diversos tipos de Fintech en el mercado con diversas características. A continuación, en los siguientes párrafos se presentarán algunos tipos de Fintech tales como las plataformas de pago electrónicos, el crowdfunding, casas de cambio online, asesoría financiera, entre otros.

“Las plataformas de pagos electrónicos ofrecen al usuario una cuenta no bancaria, la cual es llamada cartera digital, accesible a través de una plataforma en línea, con la cual es posible realizar depósitos, retiros o envíos directos” (Catarina, 2017, p. 2). Es decir, los usuarios pueden realizar diversas transacciones de forma no presencial.

Además, otro tipo de Fintech es el crowdfunding la cual es definida de la siguiente forma por Lipman (2016),

Cooperación que permite a cualquier persona creadora de proyectos, reunir una suma de dinero entre muchas personas para apoyar una determinada iniciativa, o un sistema de captación y recaudación de fondos que se lleva a cabo a través de Internet, en la que las personas interesadas en un mismo proyecto aportan una cantidad de dinero para poder financiarlo. Se trata de una línea de financiación muy interesante para iniciativas tanto empresariales como sociales, donde los emprendedores pueden encontrar una fuente de financiación diferente a la tradicional bancaria. (p. 8)

En tercer lugar, para Catarina (2017), otro tipo de Fintech son los préstamos, a los cuales los define como “plataformas en internet que otorgan préstamos a individuos y utilizan nuevas fuentes de información como redes sociales y sistemas de reputación”(p. 3). Es decir, dichas plataformas analizan el historial crediticio en fuentes no tradicionales. Entonces en los préstamos,

a diferencia del crowdfunding, el dinero lo brinda la Fintech, y no las personas interesadas en determinado proyecto o negocio. Por último, para Sánchez (2017),

Las criptomonedas, son sistemas de pago a través de Internet, basadas en un sistema peer-to-peer o red entre iguales (P2P), que contienen un elemento de seguridad basado en la criptografía y en donde el valor es transmitido electrónicamente entre las partes, sin un intermediario; se emiten al margen de los gobiernos y bancos centrales y, esta función se traslada a todo aquel que quiera participar. (Sánchez, 2017, p. 2)

Finalmente existen otros tipos de Fintech que no son tan recurrentes, como, manejo de finanzas personales, innovaciones bancarias, asesorías de inversión, entre otros (Catarina, 2017, p. 3). A continuación, se presentará la tabla 6 con el objetivo de resumir los tipos de Fintech.

Tabla 6: Tipos de Fintech

Tipos de Fintech		
Pagos y Remesas	Gestión de finanzas personales	Soluciones de Scoring
Pagos y Criptomonedas	Crowdfunding	Trading y mercados
Préstamos	Gestión de Inversiones	Educación Financiera
Gestión de finanzas empresariales	Seguros	Ahorro

Adaptado de Finnovista, 2016.

3.1. Ventajas de las Fintech

Las Fintech, como ya se mencionó, han ido captando mayor público conforme pasan los años, y esto se debe a las ventajas que generan (BID, 2018). “Dichas ventajas son el alto grado de tecnología e innovación como fuente de ventaja competitiva, la tecnología como habilitador clave para proporcionar mayor velocidad, mayor nivel de automatización y seguridad e interoperabilidad de servicio” (Omarini, 2018, p. 2).

En general, las Fintech poseen tecnología como recurso clave para poder brindar un servicio innovador a los clientes (Agarwal y Zhang, 2020). “Las Fintech crean modelos de negocio disruptivos en la industria de servicios financieros, crean servicios novedosos en un sector tradicional para mejorar su eficiencia en cuanto a la gestión, los procesos o los recursos” (Diéguez, 2018, p. 12). Es decir, revolucionan la industria mediante el uso de herramientas tecnológicas para entregar mayor valor y facilitan el acceso a los servicios financieros, ya que sus procesos internos son más eficientes y mejora la estructura del financiamiento.

Para Raza et al. (2020), “El valor de la innovación es la ventaja que más resalta de las Fintech, ya que proponen un valor competitivo en la tecnología y los costos anuales de mantenimiento son más bajos que los bancos” (p. 76). Es decir, dichos modelos de negocio entregan valor a los usuarios mediante el uso de la tecnología y, en ocasiones son más

convenientes que otros modelos de negocio por la naturaleza de sus operaciones. Respecto a los costos de mantenimiento mencionados por los autores, el hecho de no poseer estos altos costos fijos origina que estos puedan ser utilizados para retribuir a los potenciales usuarios de dicho servicio, ofreciendo una tasa y/o comisión más atractiva que la banca tradicional.

Las Fintech en comparación a la banca tradicional, ahorran en costos considerables, lo que permite que puedan brindar un mejor servicio de manera general (Saksonova y Kuzmina-Merlino, 2020, p. 12). Además, el acceso a una variedad de productos se debe a que las Fintech, debido a su modelo de negocio eliminan ciertas barreras que limitan el acceso al sistema. (De Olloqui et al., 2015; Núñez y Sifuentes, 2019).

3.2. Relación entre las Fintech y la inclusión financiera

Existen miles de empresas que brindan servicios financieros que tienen la facultad de usar eficientemente la tecnología y transformar las necesidades de los consumidores en oportunidades claras de innovación (Berrío, Borja, García, García y Flórez, 2016, p. 2). Es decir, satisfacen necesidades desatendidas a través de la tecnología.

Para Saavedra, Pastrana y Murphy (2017):

En la última década, ha habido un cambio más que significativo en el modo en que los consumidores perciben a las instituciones financieras. Hoy, los usuarios esperan respuestas rápidas, alineadas con sus necesidades, sobre todo, personalizadas; en este contexto no es de extrañar que el principal objetivo de las firmas al incorporar herramientas tecnológicas para mejorar la experiencia del consumidor en sus diferentes interacciones con la entidad. (p. 3)

Esto se debe, a que los modelos de negocio se han ido acoplando a las necesidades de los usuarios, ya que estos demandan servicios innovadores de calidad. Dichas herramientas permiten que diversos actores, stakeholders, interactúen entre sí tales como emisores, inversionistas e intermediarios (Franco, 2017, p. 5). Es decir, son un espacio interesante de comunidad. “Se están presionando las fronteras de lo que era posible realizar en materia financiera por cuenta de la globalización y la tecnología” (Franco, 2017, p. 5). Esto ha permitido el desarrollo de nuevos productos financieros y modelos de negocios disruptivos.

“Las Fintech se han dedicado a satisfacer poblaciones con dificultades de acceso a servicios financieros formales como las pequeñas y medianas empresas, los trabajadores del sector informal, habitantes del sector rural, inmigrantes, morosos, entre otros” (Berrío et al., 2016, p. 4). Esto contribuye a que sectores que no están siendo atendidos por el sistema financiero

formal sean incluidos en dicho sistema, y puedan disminuir su grado de vulnerabilidad y estabilizar sus flujos de cajas (De Olloqui et al., 2015).

Las Fintech poseen características que impactan en las dimensiones de la inclusión financiera, las cuales son accesibilidad, calidad y uso (Roa, 2013). Además, al diseñar servicios financieros más accesibles, originan que las poblaciones que son excluidas por la banca tradicional ahora puedan obtener algún servicio o producto financiero, gracias a su innovación. A continuación, se presentará la tabla 7 con las principales características de las Fintech con el objetivo de entender su propuesta de valor.

Tabla 7: Características de las Fintech

Características de las Fintech		
Productos financieros totalmente online	Monoproducto	Favorecen la inclusión financiera y transparencia
Tecnologías disruptivas, estructuradas, flexible y metodologías ágiles	Reducen de modo eficiente el nivel de costos de los servicios actuales	Persiguen un enfoque “customer centric”

Adaptado de KPMG (2017).

La tabla 7, nos indica ciertas características y enfoques que poseen las empresas que utilizan este modelo de negocio que impactan en la inclusión financiera como lo es la optimización de los costos para las transacciones de intermediación financiera. Además, las características de las Fintech poseen un impacto positivo en el acceso de los servicios financieros de las micro y pequeñas empresas (Núñez y Sifuentes, 2019). En conclusión, las Fintech impactan en la inclusión financiera a través de un modelo de negocio disruptivo mediante la innovación.

4. MYPES de servicios del rubro restaurantes

“Las micro y pequeñas empresas juegan un rol importante en la productividad de los países, ya que representan la mayor parte de empresas en el mundo” (Prijadi et al., 2018, p. 1). La definición de las MYPES es relativa, ya que varía de acuerdo a la jurisdicción de cada país, sin embargo, en la mayoría de casos, se toman en cuenta al volumen de ventas y al número de empleados como factor determinante (Nieto, Sanchez, Villareal y Timoté, 2015, p. 12).

Por otro lado, las MYPES enfrentan diversos problemas respecto a el financiamiento dada su estructura empresarial (Prijadi et al., 2018, p. 2). Es decir, el tamaño, la naturaleza de sus operaciones, los activos que posee y falta de historial crediticio son incompatibles con los requerimientos del sistema financiero formal. “El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las MYPES” (Nieto et al., 2015, p. 14). Debido a que reduce la variabilidad de sus flujos de caja y financia el capital de trabajo (de Olloqui et al., 2015, p. 2;

Lecuona, 2014, p. 10). A continuación, se presentarán algunas características de las MYPES en la tabla 8.

Tabla 8: Características de las MYPES

	CARACTERÍSTICAS
Ubicación	Ubicadas en centros urbanos, capitales y ciudades importantes
Género	Mayor presencia de liderazgo femenino
Tecnología	Rezago tecnológico, provoca pérdida de competitividad
Edad	Los microempresarios poseen alrededor de 35- 40 años
Motivación	La principal motivación es con relación a aspectos personales
Vulnerabilidad	No están reconocidos por la ley
Trabajadores	Existe una tendencia de poseer entre 5-8 trabajadores

Adaptado de Tello (2014).

Cabe resaltar que estas características son uniformes en las MYPES de diversos países, ya que muchas se encuentran relegadas respecto a tecnología y poseen una cantidad de trabajadores mínima. Las MYPES pueden dividirse de acuerdo a la actividad económica que realizan. La manufactura, el comercio y los servicios son una forma de agrupar a las empresas de acuerdo a su modelo de negocio (Panuera y Peña, 2019, p. 13). Por otro lado, algunos autores hacen la diferencia entre servicios tangibles e intangibles como Lovelock, Reynoso, D' Andrea y Huete.

Un servicio es un acto o desempeño que ofrece una parte por otra, aunque puede estar vinculado con un producto físico, el desempeño es esencialmente intangible y no da como resultado la propiedad de ninguno de los factores de producción. (Lovelock, Reynoso, D'Andra y Huete, 2004, p. 5)

Cabe resaltar que dicho autor posee una perspectiva tangible de los servicios pero existen otras definiciones que difieren del sentido de servicios como la de “los servicios es la actividad que consiste en la prestación de un bien intangible” (Panuera y Peña, 2019, p. 13). Es decir, el modelo negocio de estas empresas para dichos autores se limita a la tangibilidad de productos tangibles e intangibles.

Dentro del modelo de Lovelock, los restaurantes se encuentran dentro de los servicios tangibles, ya que su oferta de valor no da como resultado la propiedad de ningún bien (Lovelock et al., 2004, p. 5). Para Galarza (2016), “los factores principales en la gestión de un restaurante son la selección de proveedores para la materia prima; horarios y políticas para recibir los productos; establecer sistemas de almacén de máximos y mínimos; y establecer políticas sobre servicios” (Galarza, 2016, p. 86).

Es decir, las actividades de los restaurantes son principalmente operativas y por ende están relacionadas, desde una perspectiva financiera, al capital de trabajo operativo. Cabe resaltar que “los costos más relevantes, en un restaurante, son los costos variables de venta, cuya relación con las ventas permanece constante, seguidos de gastos de administración y ventas conformados principalmente por los recursos humanos” (Sepúlveda, 2015, p. 52).

En síntesis, las MYPES representan la mayor proporción de empresas respecto al total; sin embargo, poseen obstáculos para acceder al financiamiento y satisfacer sus necesidades financieras. En el caso de las MYPES del rubro restaurantes, Galarza señala que la adquisición de activos fijos y la financiación de capital de trabajo son esenciales para la cadena de valor de la empresa.

4.1. Necesidades financieras de las MYPES del sector restaurantes

“El financiamiento determina si un negocio continua existiendo o atraviesa etapas en el ciclo de vida de una empresa” (Prijadi et al., 2018, p. 3). Es decir, dicho factor influye en la forma en la que una empresa crece o desaparece. Por otro lado, Portocarrero (2003), “señala que el financiamiento a empresas de pequeña envergadura refuerza su productividad y eficiencia, ya que está relacionada con un aumento en sus ingresos” (p. 3).

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que las necesidades financieras de este tipo de empresas son diferentes a las necesidades de empresas de mayor proporción (Prijadi et al., 2018, p. 4). Como se mencionó en los párrafos anteriores, la gestión financiera reduce en la decisión de inversión y a la forma de obtener el financiamiento (Ross et al., 2010). Sin embargo, las micro y pequeñas empresas atraviesan diversos problemas de financiamiento, lo cual limita por completo su decisión de inversión (Prijadi et al., 2018, p. 2).

Para Glisovic y Martínez (2012), “las micro y pequeñas empresas son muy heterogéneas en sus modelos de negocio, lo cual implica que sus necesidades también sean muy diversas y específicas a cada contexto” (p. 4). Sin embargo, un factor determinante es el ciclo de vida en el que se encuentran, ya que sus necesidades varían de acuerdo a la etapa en la que se encuentren (Glisovic y Martínez, 2012, p. 4; Prijadi et al., 2018, p. 1). Diversos autores señalan que el ciclo de vida es fundamental en la necesidad de financiamiento y grado de accesibilidad, sin embargo, utilizan diversos modelos para analizar al ciclo de vida de la empresa y sus necesidades. Dicho ciclo condiciona los requerimientos de capital, ya que el nivel de operaciones difiere entre empresas en distintas etapas.

“En las primeras etapas de vida de una empresa, las pequeñas empresas suelen depender de fuentes de financiamiento informales y cubren sus necesidades de capital de trabajo operativo

con dicho financiamiento” (Glisovic y Martínez, 2012, p. 5). Por otro lado, para Birley (1985) las pequeñas empresas obtienen financiamiento del círculo personal cercano del empresario, es decir de amigos o familia (como se citó en Prijadi et al., 2018).

Sin embargo cuando las micro y pequeñas empresas crecen o maduran las necesidades de financiamiento no se reducen al flujo de caja operativo o a las necesidades de financiamiento de capital de trabajo, sino toma en cuenta a inversiones con rentabilidades futuras, es decir inversiones de largo plazo (Glisovic y Martínez, 2012, p. 5). Es importante recalcar, que, en el caso de los restaurantes, las necesidades de financiamiento de capital de trabajo se acentúan en los inventarios dada la naturaleza de sus operaciones (Galarza, 2016).

5. Financiamiento alternativo: crowdlending

Anteriormente se mencionaron diversos modelos de financiamiento como el “invoice trading”; “confirming”; modelo de financiamiento de Accenture; modelos de fuentes internas y externas; modelo de pasivos y patrimonio; modelos de fuentes de financiamiento alternativos y modelos de financiamiento social. Sin embargo, dadas las características de las MYPES anteriormente descritas del rubro seleccionado, el modelo escogido es el de financiamiento alternativo, dentro del cual se seleccionó al crowdlending y a los factores de dicho tipo de financiamiento que contribuyen con las dimensiones de la inclusión financiera. A continuación, se presentarán las razones por la cual se seleccionó dicho modelo.

El modelo de financiamiento de los factores internos y externos presentado por Erossa, posee un enfoque corporativo, ya que está basado en el incremento de pasivos acumulados, utilidades reinvertidas, aportaciones a los socios, venta de activos, emisión de acciones, anticipos de clientes, entre otros (Erossa, 2014, p. 168). Es decir, las modalidades de financiamiento presentadas por dicho autor están orientadas hacia corporaciones con acceso al mercado de capitales. El modelo del pasivo operativo, el pasivo financiero, aportes de capital y resultados no distribuidos de Pérez et al. (2015), al igual que el modelo anterior posee un enfoque orientado hacia corporaciones, ya que este tipo de empresas pueden apalancarse mediante pasivos operativos, por el poder de negociación que poseen con los proveedores; y por el aporte de capital de los accionistas (p. 85).

El modelo de financiamiento de Accenture está orientado a brindar financiamiento a colectivos vulnerables, en los ámbitos del autoempleo y esfuerzo formativo (Accenture, 2014, p. 4). En otras palabras, dicho modelo hace referencia a emprendimientos y al esfuerzo formativo, es decir centra sus esfuerzos en el financiamiento para los negocios en una etapa inicial, razón por la cual dicho modelo no fue seleccionado. Dentro de los modelos de financiamiento alternativo, existe el modelo mediante la sociedad de garantía recíproca que consiste en el

otorgamiento de avales a diversas empresas para acceder al financiamiento (Acosta et al., 2016, p. 7). Es decir, estas empresas presentan avales ante instituciones financieras para lograr acceder al sistema financiero. Sin embargo, “dicho modelo de negocio se enfoca en las PYMES y no en las MYPES, ya que las microempresas carecen de información para su evaluación” (Acosta et al., 2016, p. 16).

Por otro lado, el modelo alternativo de invoice trading “es una vía de financiamiento alternativo, a través del cual una empresa que posee una o más facturas en cuentas por cobrar comerciales las vende a inversionistas, a un menor precio, y luego deben recomprarlas por el monto íntegro” (Mendiola et al., 2018, p. 9). Es decir, dicha modalidad consiste en una recompra de las facturas vendidas anteriormente. Este tipo de financiamiento brinda liquidez para diversas operaciones como el capital de trabajo e inversiones (Mendiola et al., 2018, p. 8). Sin embargo, dada la naturaleza de las MYPES consideramos que el enfoque está orientado hacia otro tipo de empresas.

Además, el financiamiento mediante los diez modelos presentados por Landes, Kim y Christiansen está orientado hacia empresas cuyo modelo de negocio no tiene fines de lucro. “En el caso de las empresas sociales los beneficiarios no son los clientes, es decir no reciben directamente el valor generado mediante las actividades” (Landes et al., 2009, p. 1). En otras palabras, los modelos de financiamiento de dichas empresas poseen otras características dada la estructura de ingresos y egresos. Por dicha razón, el presente trabajo no seleccionará ninguno de los diez modelos de financiamiento sociales presentado por los autores.

Por otro lado, tomando en cuenta que las MYPES del rubro restaurantes poseen necesidades de capital de trabajo, inventarios y de inversiones (Galarza, 2016), y encuentran diversas dificultades para acceder al financiamiento, consideramos que el crowdlending, “modalidad del crowdfunding” (Gonzalez y Ramos, s.f., p. 4), contribuye a que logre el acceso al financiamiento como se desarrollará en los siguientes párrafos. Como se mencionó anteriormente “el crowdfunding es un tipo de financiamiento colectivo” (Mendiola et al., 2018, p. 12). Es decir, múltiples personas invierten recursos para aportar financieramente a una organización.

Para Gonzales (2019), “existen cuatro tipos de crowdfunding. En primer lugar, las donaciones son aportaciones sin dar nada a cambio y orientadas a causas humanitarias” (p. 4); es decir, este tipo de financiamiento posee un enfoque hacia organizaciones sociales con una orientación filantrópica. En segundo lugar, “el crowdfunding de recompensa está centrado en proyecto o eventos con un enfoque artístico cultural e implica una recompensa por los fondos otorgados” (Borrego y Gil, 2018, p. 24); es decir, se centra, principalmente, en organizaciones con fines artísticos. En tercer lugar, “el crowdfunding de capital, en el cual los inversionistas que

aportan capital, reciben acciones de la empresa”(Gonzales, 2019, p. 5). Es decir, los aportantes reciben derechos sobre la empresa a la que financian.

Por último, el crowdfunding de préstamos, conocido como crowdlending, representa el 73% del total de las crowdfunding (Borrego y Gil, 2018, p. 24). En otras palabras, es el tipo de crowdfunding es el más usual. Dicho tipo de crowdfunding “funciona como un crédito, con la diferencia de que esta fondeado por varios inversores, que son retribuidos con una tasa de interés, que buscan rendimientos mayores a los ofrecidos por el mercado” (Borrego y Gil, 2018, p. 24). Es decir, es una plataforma que vincula inversores con excedentes de capital y empresas, personas o proyectos que requieren ser financiados. Por lo general, las MYPES no poseen acceso al sistema financiero tradicional, lo cual impacta en sus oportunidades de crecimiento (Prijadi et al., 2018).

5.1. Acceso a productos financieros de las MYPES a través de las Fintech

Como se mencionó anteriormente, una de las barreras o limitantes al acceso del financiamiento de las micro y pequeñas empresas es la escasa innovación de los productos financieros y los altos costos operativos de los modelos de negocios tradicionales (De Olloqui et al., 2015, p. 15). Es decir, el sistema financiero formal, posee costos operativos altos que hacen que atender a estos segmentos no sea rentable.

Además, “la tecnología digital, a través de sus distintas expresiones, como el uso de teléfonos celulares e internet, permite identificar oportunidades para alcanzar niveles más altos de inclusión financiera”(Núñez y Sifuentes, 2019, p. 71). Es decir, el desarrollo tecnológico contribuye a la inclusión financiera, ya que elimina barreras físicas. Los altos costos operativos de las empresas del sector financiero son originados por la infraestructura de su modelo de negocio, ya que este utiliza a gran cantidad de recursos humanos para sus operaciones (De Olloqui et al., 2015, p. 6). En otras palabras, son dichos costos, los que, a nivel agregado, ocasionan que estos segmentos no sean económicamente rentables.

Por otro lado, la escasa innovación en productos financieros limita el acceso a dichos servicios, ya que dichas instituciones poseen procedimientos establecidos no acorde a la realidad de micro y pequeñas empresas (De Olloqui et al., 2015, p. 10). Para León (2017), “en términos conceptuales, dos aspectos importantes en los requerimientos de las necesidades de las MYPES son que estas demandan más financiamiento de corto plazo que lo usual y que sus recursos propios no sean suficientes”(p. 10). Esto se acentúa en los restaurantes, ya que su modelo de negocio implica constante financiamiento del capital de trabajo con especial énfasis en los inventarios para la continuidad de sus operaciones (Galarza, 2016).

Sin embargo, estas organizaciones por lo general, por la naturaleza de sus activos cada cierto tiempo necesitan invertir en la adquisición de activos (Hecht, 2017). Ante esta problemática, las Fintech, especialmente las que utilizan el crowdlending como medio para financiar a empresas, se presentan como una alternativa de solución accesible, transparente, conveniente, fácil y rápida (Sybirianska et al., 2018, p. 1). Es decir, la propuesta de valor de este tipo de empresa está relacionada con las tres dimensiones de la inclusión financiera: accesibilidad, uso y calidad (Roa, 2013, p. 3). Las características de este tipo de Fintech contribuyen a la inclusión financiera, ya que poseen un impacto en sus dimensiones de acuerdo con los descrito por los autores.

Los factores del modelo de financiamiento crowdlending mencionados en los párrafos anteriores, han sido descritos por diversos autores y/o instituciones. Para LoanBook Capital (2018), “la transparencia implica condiciones respecto al coste de financiación, ya que el tipo de tasa de interés se da en función del rating de riesgo, demanda de los inversores; y la información sobre las operaciones son de fácil acceso” (p. 10).

Por otro lado, para Escolano (2014) el crowdlending se caracteriza por la rapidez y sencillez de los procesos de obtención de la financiación, esto se debe al impacto del uso de herramientas digitales en sus procesos (p. 8). De hecho, en el caso de la rapidez “la respuesta a la solicitud de la aprobación o denegación de financiamiento se da de forma rápida por la tecnología utilizada” (Cantalapiedra, 2019, p. 6). Por el lado de la sencillez, esta se traduce en las tramitaciones de las operaciones online y/o no presenciales, eliminando así barreras de espacios y tiempo (Cantalapiedra, 2019, p. 7).

Roa (2013), señala que la accesibilidad es una de las dimensiones más importantes de la inclusión financiera (p. 124). Esto se debe a que dicha dimensión, hace referencia a la comprensión sobre cuáles son los niveles de acceso y análisis de las barreras que dificultan el uso de los productos del sistema financiero (Alliance for Financial Inclusion, 2010, p. 4). Las Fintech de crowdlending contribuyen a los niveles de accesibilidad, ya que el modelo de negocio de las Fintech se da a través del desarrollo tecnológico, lo cual implica que la entrega de dichos servicios sea no presencial (Sybirianska et al., 2018).

Respecto al acceso Beck y De la Torre (2007) “señalan que las limitantes que no permiten que una parte de la población acceda a servicios financieros son las limitaciones geográficas, socioeconómicas, de oportunidades, barreras de precios, información, servicios y productos” (como se citó en Núñez y Sifuentes, 2019). Dichas limitaciones de espacio y tiempo son resueltas por las plataformas de servicios financieros, ya que brindan mayor facilidad respecto a la

proximidad física y asequibilidad en precio (Agarwal y Zhang, 2020, p. 4; Alliance for Financial Inclusion, 2010, p. 2).

Además, otro factor importante a tomar en cuenta respecto al acceso al financiamiento de las Fintech a MYPES de servicios del rubro restaurante es que dichas organizaciones poseen procesos más sencillos para otorgar financiamiento, lo cual hace que sea más accesible para dichas organizaciones (Agarwal y Zhang, 2020; Catarina, 2017; Núñez y Sifuentes, 2019). Por otro lado, “la dimensión uso hace referencia a la adopción de uso del sistema bancario, con énfasis en la permanencia y la profundidad de los servicios” (Alliance for Financial Inclusion, 2010, p. 4). Es decir, no solo toma en cuenta al uso, sino también al conocimiento y aprovechamiento de las oportunidades que brinda dicha plataforma.

Esta dimensión se ve impactada por uno de los factores del crowdlending entregado por las Fintech, ya que la naturaleza de dicha herramienta es sencilla y no burocrática (LoanBook Capital, 2018, p. 10). Por último, “la dimensión calidad, que está relacionada con el valor generado a los usuarios” (Roa, 2013), está directamente atendida por el factor de transparencia, ya que “la empresa tiene acceso constante y actualizado acerca de toda la información que necesita sobre sus operaciones” (LoanBook Capital, 2018, p. 10).

El apalancamiento financiero de las Fintech contribuye a la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro restaurantes, ya que, como se explicó en los anteriores párrafos, las Fintech mediante el modelo de financiamiento crowdlending y sus factores impactan de forma directa en las dimensiones de la inclusión financiera.

A continuación, se presentará la tabla 9 en la cual se resume el impacto de las variables del crowdlending con las dimensiones de la inclusión financiera descritas por Alliance for financial inclusion, las cuales son accesibilidad, uso y calidad. Es importante tomar en cuenta que la tabla hace referencia a la contribución de los factores de las Fintech, cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending, en las dimensiones de la inclusión financiera. La sencillez y la rapidez impactan en la accesibilidad; la conveniencia impacta en la dimensión uso; y la transparencia impacta en la dimensión calidad.

Tabla 9: Dimensiones de la inclusión financiera y variables del financiamiento crowdlending, a través de las Fintech

Dimensiones de la inclusión financiera	Accesibilidad	Uso	Calidad
Fintech	El uso de las tecnologías de la información para brindar servicios financieros impacta en la accesibilidad de los productos, ya que elimina barreras geográficas, socioeconómicas, entre otros.	Las Fintech impactan en esta dimensión relacionada con la permanencia y la profundidad de servicios, ya que la tecnología facilita procesos con los cual se impacta en la profundidad del uso (frecuencia)	La calidad está relacionada con la satisfacción de las necesidades y con la obtención del servicio. Las Fintech, mediante la tecnología logran suplir necesidades insatisfechas por la banca tradicional
Financiamiento modelo crowdlending	Las variables del crowdlending que impactan en esta dimensión son la sencillez y rapidez de los procesos, ya que eliminan ciertas barreras burocráticas del sistema de financiamiento tradicional.	La variable del crowdlending que impacta en la dimensión uso es la conveniencia de este tipo de financiamiento, ya que esto permite que la frecuencia de uso de esta herramienta aumente de forma considerable.	Este tipo de financiamiento alternativo satisface los requerimientos y crea valor, ya que brinda financiamiento a empresas excluidas para el desarrollo de sus operaciones y ofrece información actualizada y veraz respecto a las operaciones financieras (Transparencia)
Fintech con modelo de negocio crowdlending	Las Fintech que tienen como modelo de negocio el financiamiento a través del crowdlending eliminan las barreras de tiempo y espacio (procesos sencillos y digitales para la obtención de financiamiento)	Las Fintech que tienen como modelo de negocio al financiamiento a través del crowdlending permiten que las empresas que reciben el financiamiento la usen de forma constante, dado que las herramientas tecnológicas impactan en la frecuencia	Las Fintech que tienen como modelo de negocio al financiamiento a través del crowdlending crean valor para las empresas excluidas, ya que permiten que estas logren suplir necesidades insatisfechas de requerimientos de capital y de activos fijos y obtengan información clara respecto a los procesos.

Adaptado de Alliance for Financial Inclusion (2010), Corredor, Tapia y Urigoitia (2015), De Olloqui et al. (2015), Núñez y Sifuentes (2019), Loanbook (2018).

La presente tabla destaca la contribución de la sencillez y la rapidez en la dimensión accesibilidad, ya que dichas características eliminan ciertas barreras como lo son los historiales crediticios solicitados por la banca tradicional, barreras tecnológicas y sociales. Sin embargo, “la inclusión financiera es un concepto multifacético con una serie de elementos combinados” (Alliance for financial inclusión, 2010, p. 5). Es decir, requiere de las otras dimensiones, ya que no existe inclusión financiera, en caso se tenga accesibilidad y no uso ni calidad.

Un claro ejemplo del impacto de las crowdlending en la inclusión financiera es el caso de la Fintech española Arboribus, ya que “permite que una empresa que aporte la documentación precisa en el tiempo preciso pueda tener su oferta de financiación publicada para que los inversores pujen en cuestión de días” (Corredor et al., 2015, p. 54). Es decir, esta plataforma lleva a que distintos inversores puedan aportar financieramente a la empresa, en cuestión de días. Una empresa que se vio beneficiada por este modelo de negocio fue una empresa familiar del sector maquinaria, la cual obtuvo un préstamo de 50,000 euros, con un total de 99 inversores. (Escolano, 2014, p. 9).

6. Hallazgos empíricos

Para continuar con la investigación, después de haber desarrollado las principales teorías y modelos para el desarrollo de la investigación, se procederá con la revisión de investigaciones empíricas con el fin de analizar los principales hallazgos. Es así, que se identificaron dos investigaciones académicas de interés. En primer lugar, la investigación, elaborada por Orozco y Vélez (2019), tiene como sujeto de estudio a microempresas en Colombia. El objetivo principal es analizar el impacto de las Fintech en los procesos de financiación de microempresas en Colombia. Dicha investigación desarrolla un estudio cualitativo y posee una revisión crítica. Existen dos hallazgos principales en la tesis mencionada, que contribuyen con el desarrollo de la presente investigación. Por un lado, las Fintech, a través de las innovaciones financieras, han mejorado la calidad y accesibilidad de los servicios financieros, principalmente de la población que ha sido desatendida por la banca tradicional. Por otro lado, las microempresas en Colombia, si bien presentan obstáculos para su permanencia, crecimiento y desarrollo económico por falta de capital de trabajo, han logrado acceder a nuevos esquemas de financiamiento, gracias a la disrupción de las Fintech, ya que estas han implementado nuevos servicios y productos para poder apoyar el desarrollo integral de las microempresas.

La segunda investigación analizada, es la efectuada por Núñez y Sifuentes (2019), la cual tiene como sujeto de estudio a las Fintech. El objetivo principal de dicha investigación fue determinar si las Fintech pueden constituir una herramienta para promover la inclusión financiera en el Perú, dicha investigación desarrolla métodos de revisión de literatura, experiencias internacionales y entrevistas estructuradas. Se identificaron dos hallazgos que contribuyen con el desarrollo de la presente investigación. Por un lado, las Fintech están orientadas a llegar a un segmento desatendido por los bancos, por lo que resulta una alternativa atractiva; mediante sus herramientas o soluciones llegan a impulsar la inclusión financiera. Por otro lado, las propias características del país originan que existan oportunidades para impulsar la inclusión financiera a

través de las Fintech, debido a que un gran porcentaje de personas o negocios están excluidas de la banca tradicional, y tienen la necesidad de acceder a servicios financieros.

De este modo, diversos restaurantes en Perú han obtenido financiamiento crowdlending a través de Fintech, lo cual ha impactado en el volumen de sus transacciones. Un claro ejemplo es Prestamype, Fintech cuyo modelo de negocio es el crowdlending, que otorga préstamos a diversos restaurantes y negocios en general tales como La Panka, Agallas, Cremoladas Yayo, San Roque, Samyél Coffe, entre otros. En conclusión, ambos estudios aportan para la investigación en curso, ya que desarrollan conceptos basados en la gestión financiera.

Sin embargo, también es importante tomar en cuenta a casos en la región latinoamericana como Cumplo, Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending en Chile, que tiene como propósito “democratizar el sistema financiero conectando a empresas que necesitan financiamiento para crecer con personas que están dispuestas a prestarles el dinero, a una tasa justa” (Cumplo, s.f., p. 1). Es decir, diversos negocios obtienen financiamiento para poder cubrir sus necesidades financieras a través de Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending.



CAPÍTULO 3: MARCO CONTEXTUAL

En el presente capítulo se realizará un análisis del sistema financiero, la situación de la inclusión financiera, las MYPES del sector restaurantes y de las Fintech de financiamiento en el país. Posteriormente se contextualizará las dimensiones de la inclusión financiera y los factores del modelo escogido.

1. Sistema financiero peruano

“En el Perú, el mercado de capitales ha quintuplicado su tamaño en 10 años y el sistema financiero creció 4 veces respecto de sus colocaciones, y el mismo periodo, los depósitos lo hicieron 3 veces” (CMIF, 2015, p. 3). Es decir, el sistema financiero formal, a lo largo de los años, ha ganado participación en las transacciones financieras realizadas por los peruanos. Sin embargo, para entender dicho aumento de la participación es importante entender a profundidad el sistema financiero peruano.

De acuerdo con la SBS (2019), el mercado financiero está conformado por el mercado bancario, compuesto por la banca múltiple; y por el mercado no bancario compuesto por las financieras, cajas municipales, cajas rurales, entidades de desarrollo de la micro y pequeñas empresas, empresas de arrendamiento financiero, entre otros (p.37). Por otro lado, el sistema financiero peruano también está compuesto por el mercado de valores.

De acuerdo con el reporte de Evolución del sistema financiero a diciembre del 2019,

El sistema financiero peruano estaba conformado por 55 empresas y contaba con un nivel de activos de cerca de 499 mil millones de soles, y las empresas bancarias representaban el 83%, en tanto las empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales, y Edpymes representaron el 10.4% del total de activos. (SBS, 2019, p. 2)

Es decir, la banca múltiple posee un gran porcentaje de la participación total respecto a los activos, en contraste con las empresas del mercado no financiero. Además, la banca múltiple, de acuerdo con datos brindados por la SBS, está principalmente conformada por el BBVA, Comercio, Banco de crédito, Pichincha, BIF, Scotiabank, Citibank, Interbank, Mibanco, GNB, Falabella, Ripley, Azteca e ICBC.

Dicha institución señala que las cajas municipales que operan en el país son la caja municipal Arequipa, Cusco, Santa, Huancayo, Ica, Maynas, Paíta, Piura, Sullana, Tacna, Trujillo y Lima. Por otro lado, las cajas rurales que operan en el país son Raíz, Sipán, Los Andes, Prymera, Incasur, Del centro y Cat. Respecto a las Edypyme, estas son credivisión, Acceso crediticio, Alternativas, Progreso, Micasita, Inversiones La Cruz, BBVA Consumer, CMG, entre otros de

acuerdo con la información brindada por la SBS. Sin embargo, gran parte de los deudores se concentran en la banca múltiple, tal como se puede apreciar en la tabla 10 de la estructura del sistema financiero al 31 de diciembre del 2019.

Tabla 10: Estructura del sistema financiero-Reporte de la SBS a diciembre del 2019

Diciembre 2019	Número de empresas	Créditos		Depósitos		Deudores	
		Monto en millones	Participación %	Monto en millones	Participación %	Número	Participación %
Empresas de operaciones múltiples	53	328.541	98%	296.232	91,50%	7.329.591	94,30%
Banca Múltiple	15	286.086	85,30%	263.121	81,30%	4.563.638	43,30%
Empresas financieras	10	13.840	4,10%	7.944	2,50%	2.657.628	25,30%
Cajas municipales	12	23.577	7%	23.393	7,20%	1.847.739	17,60%
Cajas rurales de ahorro y crédito	7	2.400	0,70%	1.774	0,50%	582.891	5,50%
Entidades de desarrollo de la pequeña y mediana empresa	9	2.638	0,80%	-	0%	267.359	2,50%
Banca estatal	2	6.780	2%	27.434	8,50%	601.116	5,70%
Banco de la nación	1	5.960	1,80%	27.434	8,50%	581.428	5,50%
Banco agropecuario (Agrobanco)	1	820	0,20%	-	0	18.749	0,20%
Sistema Financiero	57	335.321	100%	323.666	100%	7.930.707	100%

Fuente: SBS (2019).

De acuerdo con la tabla de la estructura del sistema financiero a diciembre del año 2019, la banca múltiple posee el 85.3% del total de créditos a la fecha señalada. Es decir, gran parte de los créditos en el país proviene de créditos con bancos. En contraste, las demás empresas del sistema financiero formal representan 14.7% en el ámbito de los créditos otorgados. Por otro lado, respecto a los depósitos, la banca múltiple lidera con una participación de 81.3%. Sin embargo, las cajas municipales poseen una posición interesante dados los altos rendimientos que brindan en contraste con otras instituciones financieras.

Sin embargo, uno de los factores claros a analizar con la data brindada por la SBS, es que el porcentaje de deudores en el sistema financiero formal no posee una tendencia ampliamente marcada con la banca múltiple como es el caso de los créditos y depósitos, ya que los porcentajes son cercanos en el caso de la banca múltiple, empresas financieras y cajas municipales. Dicha información denota que las cajas municipales y las cajas rurales también han aumentado su participación respecto al total en los últimos años.

1.1. Inclusión financiera: dimensiones

“Se estima que el 51% de la población en América Latina tiene una cuenta abierta en una institución financiera u otro mecanismo formal, cifra muy cercana al promedio de 54% de las economías en desarrollo a nivel mundial” (De Olloqui et al., 2015, p. 7). Es decir, la región se encuentra en una posición similar a la de economías desarrolladas. Sin embargo, “el Perú, a pesar del crecimiento económico, enfrenta retos de cobertura y profundización respecto a la inclusión financiera” (CMIF, 2015, p. 3).

El incremento en el acceso no implica necesariamente un incremento en los niveles de inclusión financiera, ya que es necesario el uso y la calidad de los servicios financieros (Alliance for Financial Inclusion, 2010, p. 1; De Olloqui et al., 2015, p. 8). Es decir, a pesar de los avances respecto a la accesibilidad, es importante tomar en cuenta las otras dos dimensiones de la inclusión financiera. “En general, el Perú ha logrado grandes avances en el desarrollo de la accesibilidad del sistema financiero en los últimos años, sin embargo, los niveles de inclusión financiera aún son reducidos, sobre todo en términos de uso” (SBS, 2019, p. 3). Es decir, los niveles de accesibilidad del sistema financiero han aumentado a lo largo de los años, pero esto no implica necesariamente que las empresas excluidas del sistema financiero accedan a dichas herramientas.

Para Roa (2013), “la falta de desconfianza y carencia de conocimiento financiero repercute en el uso de las herramientas de dicho sistema”(p.130). Dichos factores son característicos de las MYPES en el país, ya que, por lo general, este tipo de empresas no cuenta con personal y/o fundador capacitado (Arbulú, 2006, p. 35; Prijadi et al., 2018). Es decir, existen factores en las MYPES que no contribuyen al desarrollo de la inclusión financiera.

A continuación, se presentará la tabla 11 con el reporte de inclusión financiera en el país, diciembre 2019, publicado por la SBS, dicha tabla contiene información sobre los principales indicadores de inclusión financiera en el país y su evolución.

Tabla 11: Evolución de los indicadores de las dimensiones de la inclusión financiera

	2018	2019	%
Inclusión financiera			
Acceso a servicios financieros			
N° de oficinas	4.675	4.697	0,5%
N° de cajeros automáticos	24.087	28.407	17,9%
N° de cajeros corresponsales	149.867	167.720	11,9%

Tabla 11: Evolución de los indicadores de las dimensiones de la inclusión financiera (continuación)

	2018	2019	%
Inclusión financiera			
Uso de los servicios financieros			
Numero de deudores (miles)	6.805	7.115	4,6%
Numero de cuentas de depósito (miles)	61.007	67.854	11,2%
Numero de deudores por cada mil habitantes adultos(miles)	330	340	3,0%
Profundidad de la inclusión financiera			
Crédito promedio/ PBI per cápita (N° veces)	96%	0,99	3,1%
Depósito promedio/ PBI per cápita (N° veces)	0,17	0,17	0,0%

Fuente: SBS (2019).

La información presentada, nos indica que la inclusión financiera ha mejorado respecto a la dimensión acceso y uso, ya que los indicadores presentados han tenido incrementos porcentuales. En el caso del acceso, dicha fuente utiliza el número de oficinas, cajeros automáticos y corresponsales. Es decir, utiliza los canales de atención a través de los cuales interactúan con los clientes.

Por otro lado, en dicho reporte también se indica que respecto a la dimensión de uso se utilizan indicadores como el número de deudores en general, el número de cuentas de depósito y el número de deudores por cada mil habitantes. Es decir, utiliza la cantidad de personas que han realizado alguna transacción financiera. Además, en el país, existe una estrategia de inclusión financiera, “la cual tiene como razón de ser a la gran parte excluida del sistema financiero peruano”(CMIF, 2018, p. 10). En otras palabras, el país ha tomado acciones respecto a la situación actual y ha creado una comisión especial para tratarla. La estrategia del gobierno posee siete líneas de acción las cuales son de pago, ahorro, financiamiento, seguros, protección al consumidor, educación financiera y grupos vulnerables de acuerdo con el reporte de semestral de inclusión financiera del Perú.

2. La innovación en el acceso a servicios financieros en el país: Fintech

“En América Latina, cinco países concentran el 86% de la actividad Fintech de la región: Brasil con 380 emprendimientos Fintech; México con 273; Colombia con 148, Argentina con 116 y Chile con 84” (BID, 2018, p. 28). Es decir, estos cinco países han adaptado dichos modelos de negocio en mayor proporción que otros países de la región. Las Fintech no solo están presentes en dichos países de Latinoamérica, sino que “Perú no es ajeno al fenómeno de las Fintech, ya que

existen varios emprendimientos funcionando en el país” (ASBANC, 2017, p. 4). Es decir, en el país también se han ido implementado este nuevo modelo de negocio. “El número de estas soluciones tecnológicas financieras en el Perú en el 2016 fue de 24; el 2017, 47; el 2018, 74 y el 2019, 150; y para este año se tiene proyectado llegar a las 200 Fintech” (López, 2020, p. 10). En otras palabras, la industria en el país se ha consolidado con un aumento secuencial de este tipo de empresas.

La evolución de las Fintech en Perú durante los últimos años, descrita por López, se ha caracterizado por el raudo crecimiento. A continuación, se presentará la tabla 12 con algunos detalles de dicha evolución presentado por Prom Perú.

Tabla 12: Tipos de Fintech por segmentos en Perú

Segmentos de emprendimientos peruanos			
Préstamos en línea	24%	Crowdfunding	9%
Pagos y remesas	21%	Gestión de finanzas	9%
Comercio y Mercado	10%	Otros	6%

Fuente: PromPerú (2018).

Además, “más del 60% de todo el ecosistema Fintech en el Perú es parte de la tendencia de apoyo a la inclusión financiera” (Marcos, Palomino y Velasquez, 2019, p. 55). Es decir, en el país este modelo de negocio innovador se enfoca, por lo general, en incluir a sectores excluidos del sistema financiero.

El ecosistema Fintech peruano se encuentra en pleno crecimiento, ocasionando que nuevos actores del sector público y privado se unan a este ecosistema permitiendo que los emprendimientos tengan mayores oportunidades de crecer y consolidarse en la industria financiera peruana. (Marcos et al., 2019, p. 57)

Es decir, la finalidad de las Fintech en el Perú está orientada a que negocios que se ven excluidos por la banca tradicional, sean incluidos a un sistema financiero innovador que satisfaga sus necesidades insatisfechas, y así puedan crecer en el mercado financiero. Cabe resaltar que la innovación es parte fundamental de las Fintech y se caracteriza por generar valor (Seclen y Ponce, 2018, p. 439). En otras palabras, el pilar que orienta a las Fintech es la innovación, pues los usuarios perciben una generación de valor en el servicio, al verse incluidas al sistema financiero de una manera innovadora a comparación de la banca tradicional.

Las innovaciones en servicio y procesos son el tipo de innovación que más realizan las Fintech, siendo la innovación en mercadotecnia la que menos realizan. Asimismo, en todos los casos se trata de innovaciones incrementales, lo cual demuestra que las Fintech

estudiadas innovan continuamente, incluso después de lanzar su servicio principal al mercado. (Palomino, Seclen, Marcos y Velasquéz, 2019, p. 25)

Es decir, las Fintech no solo se enfocan en la innovación a la hora de crear el emprendimiento, sino que, una vez lanzado el servicio o producto financiero, estas siguen innovando constantemente para poder incluir financieramente a personas o negocios que no acceden a un crédito financiero.

Por otro lado, también es necesaria “la experiencia previa del equipo fundador en el sector financiero y la del equipo fundador multidisciplinario e individuos claves con espíritu de innovación” (Palomino et al., 2019, p. 61). Es decir, la innovación percibida por los usuarios de las Fintech es producto de un equipo especializado que se encarga de innovar constantemente en los procesos de desarrollo del modelo de negocio, es así que esta innovación desarrollada internamente se ve reflejada en el valor agregado que es percibido por los clientes.

Los procesos a los cuales se someten las Fintech para innovar se dan de distintas maneras, el uso de métodos y/o herramientas, en la etapa inicial se utiliza un mayor número de herramientas en diseño y desarrollo, como el brainstorming, el servicio blueprint, y el uso de metodologías ágiles como el design thinking y scrum (Marcos et al., 2019, p. 106), es decir, el valor agregado percibido por los usuarios es a través de la innovación, y detrás de la creación de esta se encuentra un grupo humano que mediante metodologías ágiles ofrece servicios innovadores financieros a los usuarios en la industria financiera para incluirlas al sistema.

Es importante tomar en cuenta, que la frecuencia de uso de las plataformas digitales, Fintech, requiere de penetración en el uso de internet de parte de la población. “Si bien el país no tiene la penetración de internet más alta de Latinoamérica, tampoco está mal, pues en Perú las personas están más propensas a interactuar a través de medios online” (BlackSip, 2019, p. 24). Es decir, los peruanos realizan transacciones a través de plataformas digitales de forma regular, lo cual se debe a la mayor penetración de internet. En este contexto se presentan las Fintech en el país.

2.1. Tipos de fintech en el mercado peruano

En el Perú, los nuevos emprendimientos tecnológicos en el sistema de la industria financiera, las Fintech, han ido tomando protagonismo (BID, 2018, p. 5). Es decir, dichas empresas se están incrementando en volumen y relevancia. “Para la presidenta de la asociación Fintech del Perú, Maria Laura Cuya, este modelo de negocio innovador está generando más de 3000 puestos de trabajo” (López, 2020, p. 11). En otras palabras, dicho modelo de negocio posee un impacto positivo en la economía en general.

“Si bien entre el 88% y el 90% de las Fintech se concentran en Lima, el mercado se encuentra creciendo en provincias” (López, 2020, p. 11). Es decir, en el país las Fintech se concentran de forma geográfica en Lima. De acuerdo al Fintech Radar Perú, “se ha identificado a el segmento de prestamos en linea (lending) como el segmento Fintech dominante en el Perú” (Finnovista, 2016, p. 1). Sin embargo, existen otras variedades de Fintech. A continuación se ilustrará en la tabla 13 los tipos de Fintech que existen en el Perú, y tambien la cantidad de estas a junio del 2018.

Tabla 13:Tipos de Fintech en el Perú

Tipos de Fintech	N°	Tipos de Fintech	N°
Pagos y Transferencias	25	Market Place de préstamos y ahorro	9
Financiamiento participativo	11	Plataformas de criptomoneda	4
Casas de divisas	25	Insurtech	5
Gestión de finanzas empresariales	12	Puntaje crediticio	6
Gestión de finanzas personales	8	Savings	5
Préstamos	11	Inversiones	4

Adaptado de Vodonovic legal (2019).

Se puede observar que las Fintech de medios de pago y transferencia, y cambio de divisas son las que poseen más oferta en comparación de las otras en el Perú, ya que cada una de estas posee 25 empresas que se dedican a satisfacer esta necesidad financiera de un total de 125, seguidos de las de gestión de finanzas empresariales, financiamiento participativo y préstamos. El financiamiento colectivo, crowdfunding, hasta el 2019 ha atendido alrededor de cuatro mil usuarios y ha financiado más de diecisiete millones de soles (Ayllu, 2019, p. 13). Es decir, este tipo de Fintech busca fomentar e impulsar la transparencia en la industria financiera, a través de un financiamiento colectivo que reúne empresas e inversores.

El Crowdlending es un tipo de Fintech que se encuentra dentro de las Crowdfunding, que “consiste en la financiación a empresas, proyectos o a personas por numerosos inversores, en lugar de por un único inversor. Además, es un modelo que permite financiarse por la comunidad financiera sin acudir a los servicios financieros tradicionales” (Hernani et al., 2020, p. 177). Es decir las Crowdlending se enfocan en incluir financieramente a negocios a través de inversores que estén interesados y, de esta manera, cumplir el rol de la banca tradicional. “El Perú está en proceso de construcción de nichos de mercado y con mucho potencial de implementación de productos financieros, ya que solo existen 21 Fintech ligadas a los préstamos personales (lending) y financiamiento participativo financiero (Crowdlending)”(Hernani et al., 2020). Es decir que en el país, este tipo de Crowdfunding se está implementando de manera gradual, ya que innova en la construcción de financiación participativa.

En este contexto, “las Fintech han modificado diversos factores de consumo de servicios financieros gracias a sus diversas características como lo son la conveniencia, el costo y la accesibilidad” (Baber, 2019, p. 2). Es decir, estas empresas con sus modelos de negocio, han modificado la forma en la que se entrega valor en las actividades de intermediación financiera. Para Núñez y Sifuentes (2019), “las Fintech han modificado el mercado financiero respecto a la experiencia del cliente, innovación en el sistema financiero, nueva fuerza laboral entre otros” (pp. 76–77). Es decir, las Fintech y determinadas características de dicho modelo, han modificado el sistema financiero peruano.

Por otro lado, las Fintech de financiamiento poseen un impacto de mitigación en las limitantes de la inclusión financieras tales como la baja rentabilidad esperada al atender a estos segmentos, escasa innovación en productos y otras restricciones de la demanda, obstáculos regulatorios y falta de articulación institucional (De Olloqui et al., 2015, pp. 12–25). Además, al ser plataformas digitales, “eliminan costos fijos de infraestructura y gastos de personal” (Núñez y Sifuentes, 2019); con lo cual mitigan a dicha limitante, ya que son más eficientes respecto al costo.

2.2. Ventajas de obtener financiamiento a través de las Fintech en el Perú

Las fintech como se mencionó anteriormente, optan por usar metodologías ágiles para generar valor a través de la innovación (Palomino et al., 2019, p. 3). Además ofrecen distintas ventajas a los usuarios que consumen dicho servicio. En primer lugar, los usuarios “evitan la intermediación financiera, las respuestas son rápidas, desde cualquier lugar y sin margen de error, brindando respuestas a los usuarios” (Finanzas Personas: ¿Cuál es el impacto de las Fintech en el sector financiero tradicional?, 2016, p. 1). Es decir que las fintech ofrecen a sus usuarios rapidez para poder acceder a un financiamiento en comparación a la banca tradicional.

Además, “los avances en la tecnología digital y el desarrollo tecnológico favorecen la prestación de servicios financieros de calidad que respondan a las necesidades de los nuevos consumidores digitales” (Núñez y Sifuentes, 2019, p. 116). De esta manera, las Fintech mejoran el sistema financiero, ya que al usar la tecnología ofrecen un servicio de calidad. En tercer lugar, para las Fintech en el Perú “es necesario que estas entidades actúen guiadas por el Principio de Transparencia de Información en la realización de ofertas, así como en la contratación y ejecución de acuerdos contractuales, sin importar si su contraparte tiene la condición legal de consumidor” (Vodonovic legal, 2019, p. 63).

Es decir, para que las Fintech puedan ofrecer sus servicios o productos financieros requieren acatar el principio ya mencionado para que los usuarios puedan recibir una información transparente del servicio que están por adquirir; y de esta manera evitar ser engañados por alguna

entidad, ya que “la transparencia de la información supone el suministro de información relevante, veraz, oportuna, suficiente, de fácil comprensión y acceso, y que no resulte engañosa”(Vodonovic legal, 2019, p. 63).

Finalmente, las Fintech en el Perú además de brindar rapidez y transparencia en sus servicios financieros, como ya se mencionó, son de bajo costo y se concentran en un determinado nicho de mercado, generalmente desatendido por el sistema financiero; ofreciendo productos y servicios ajustados a las necesidades reales de sus clientes (Varas, 2019, p. 8). Es decir, las personas o negocios que son excluidos por el sistema financiero de la banca tradicional, pueden acceder a un préstamo a través de este modelo de negocio, ya que los costos que ofrecen son más accesibles en comparación al sistema tradicional, “al bajar el costo de la provisión de los servicios financieros, la tecnología digital podría aumentar su asequibilidad”(Ames, 2018, p. 33).

3. Las MYPES en Lima Metropolitana

De acuerdo Panuera y Peña (2019) “el Perú, a diciembre del 2018, registro 2,393,333 empresas de las cuales el 94.9% son microempresas, el 4.2% son pequeñas empresas, el 0.3% son empresas de la administración pública y el 0.6% pertenece a la mediana y gran empresa” (p. 10). Es decir, en la estructura empresarial del país las MYPES representan el 99.1% del total de empresas. De acuerdo con la SUNAT, las microempresas son unidades económicas que poseen de uno a diez trabajadores y un tope de ventas de hasta 150 unidades impositivas tributarias (UIT). Por otro lado, dicha institución también señala que las pequeñas empresas poseen de 1 a 100 trabajadores y un tope de ventas de hasta 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

Para Panuera y Peña (2019),

A nivel de actividad económica, el 45.1% de empresas realizaron actividades comerciales, el 14.5% otros servicios, el 10.1% servicios profesionales, técnico y de apoyo empresarial, 8% actividades de servicios de comidas y bebidas e industrias manufactureras en un 7.9% entre las principales. (p. 11)

Es decir, gran parte de estas empresas poseen un modelo de negocio basado en la comercialización de bienes, en otras palabras, sin un proceso productivo. Sin embargo, es importante recalcar que estas empresas, en general, son “bastante heterogéneas a pesar de dedicarse a la misma actividad económica” (León, 2017, p. 10). A continuación, se presentará la tabla 14 con la evolución de la cantidad de negocios de servicios de comida y bebidas, dentro de los cuales se encuentran los restaurantes, en los últimos trimestres con el objetivo de entender de mejor forma al sector.

Tabla 14: Evolución trimestral del número de negocios de servicios de comidas y bebidas en Perú durante el 2019 y 2020

	2019-I	2019-II	2019-III	2019-IV	2020-I
N Servicio de comidas y bebidas	196,434	215,554	220,203	224,302	228,252

Adaptado de Panuera y Peña (2020).

De acuerdo con la tabla presentada, el número de empresas ha aumentado de forma periódica en el país a través del tiempo. Además, otro factor importante a tomar en cuenta es la estructura demográfica de las empresas en el país. “El 48.9% de estas empresas se encuentran en Lima Metropolitana, seguidos de Arequipa con un 5.6% y La libertad con un 5.3%” (Panuera y Peña, 2019, p. 10). Lo cual significa que gran parte de estas empresas se encuentran en Lima y en algunas ciudades importantes del país.

“De hecho de cada diez empresas nuevas aproximadamente 4 inician actividades en Lima” (Francisco, Aponte y Teodoro, 2019, p. 14). Dicha información corrobora la importancia de la capital del país en el ámbito de la estructura empresarial. “En Lima, las microempresas representaron el 93.6%, las pequeñas empresas representaron el 5.4% y las grandes y medianas empresas el 0.9%” (Panuera y Peña, 2019, p. 143). Es decir, la proporción de empresas se mantiene constante a nivel de Lima Metropolitana respecto al nivel nacional. Además, “durante el año 2018, el número de empresas de servicios ubicadas en Lima Metropolitana ascendió a 470,350 empresas, es decir representó el 42.5% del total de empresas ubicadas en la región” (Panuera y Peña, 2019, pp. 147-148). En contraste con la estadística nacional, en dicha región los servicios poseen mayor proporción respecto al total de empresas.

“En el Perú, la gastronomía vive un boom, que se suma al crecimiento económico y auge del turismo, lo cual hace posible un incremento en el número de restaurantes en el país” (Almanza, Ocotoma y Linares, 2017, p. 27). Es decir, el boom gastronómico ha tenido un impacto en el crecimiento de dicha industria. Además, “la gastronomía representa el 6% del PBI anual” (Chupayo, 2018, p. 82). Sin embargo, a pesar de que pueden haber logrado establecerse en amplios locales luego de años, la mayoría de restaurantes MYPES son informales (Bráñez y Fuentes, 2019, p. 23).

Dentro de total de servicios brindados en Lima Metropolitana, las actividades de servicio de comida y bebidas representaron el 14.8% (Panuera y Peña, 2019, p. 148). Sin embargo, es importante recalcar lo mencionado por Bráñez y Fuentes respecto a la característica de la informalidad de dichos negocios. De acuerdo a cifras del INEI, “la actividad restaurantes mostro un crecimiento de 2.91% debido a las ferias gastronómicas y actividades culturales relacionadas al sector alimentos (INEI, 2018, p. 4).

El sector de los restaurantes está conformado por sandwicheras, carnes, parrillas, comida criolla, comidas rápidas, restaurantes turísticos, café restaurantes, chifas, heladerías, restaurantes, cevicherías y pollerías (INEI, 2018, p. 5). Sin embargo, este tipo de empresas, MYPES, enfrenta diversos problemas relacionado con el financiamiento (León, 2017; Prijadi et al., 2018). De acuerdo al Banco Mundial, una de las razones por las que no se logra la inclusión financiera de las MYPES es la falta de innovación en productos financieros (De Olloqui et al., 2015, p.12). Ante esta problemática surgieron modelos de negocio disruptivos como las Fintech respecto a las transacciones financieras que tuvieron impacto en dicho tipo de empresas. A continuación, se desarrollarán las necesidades financieras de las MYPES de servicios del rubro restaurantes.

4. Necesidades financieras de las MYPES de servicios del rubro restaurante:

Perfil organizacional

“Los restaurantes en Lima superaron los 50 mil millones de soles durante el 2016 provenientes de 220 mil establecimientos y generaron 320 mil puestos trabajo solo en el sector gastronómico a nivel nacional” (Requejo, 2016, p. 4). Las MYPES del sector restaurante, como ya se mencionó, poseen diversas necesidades de financiamiento, es decir los restaurantes necesitan acceder a un crédito para poder financiar el capital de trabajo, inventarios, activos fijos, entre otros. (Galarza, 2016, p. 86). Dichos negocios poseen necesidades específicas respecto a financiamiento dada la naturaleza del negocio. A continuación se presentará la figura 3 con las actividades de la cadena de valor de Porter de los restaurantes para poder entender de mejor manera las necesidades de este tipo de empresas.

Figura 3: Cadena de valor de un restaurante MYPE

Infraestructura	Gestión del restaurantes			
RR.HH.	Contratación de personal operativo (mozos, meseros)			
Tecnología	Mejora de procesos			
Adquisiciones	Compra de activos fijos como cocinas, hornos, mesas, entre otros			
Logística de entrada	Operaciones	Logística de salida	Marketing y ventas	Servicio post venta
Compra de insumos Almacenamiento de insumos Manejo de inventarios	Procesamiento de insumos	Entrega de pedidos a consumidores	Realización de ofertas y/o cartas atractivas	Atención de reclamos y/o quejas

Adaptado de Galarza (2016).

Como se aprecia en la figura, la cadena de valor de los restaurantes empieza con la adquisición de los insumos, para su posterior preparación y para dicho proceso “requiere de activos fijos como planchas de aceros inoxidable, conservador de congelados, ollas de acero inoxidable, sartenes, cocina industrial, horno microondas, entre otros” (Mansilla y Vizcarra, 2018, p. 160). Es decir, se requiere de estos activos tangibles para el procesamiento de dichos insumos. Por otro

lado, es importante resaltar que existen factores que influyen en el flujo de caja de un restaurante como los días festivos, tales como el día de la madre y navidad; clima como el verano, la primavera y el invierno; celebraciones de la comunidad como celebraciones regionales y otros factores como la temporada de vacaciones o viajeros no programados (Galarza, 2016, p. 44).

Las MYPES del sector restaurantes parten de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida iniciar el negocio, a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado (Baltodano, 2016, p. 12). Los microempresarios necesitan de capital de trabajo para poder invertir en los recursos primordiales. Además, los restaurantes en el país buscan brindar un servicio de calidad, por lo que los elementos tangibles son de suma importancia, esto abarca “las instalaciones y equipos y la apariencia del personal; es decir, todos los elementos físicos que estarán en contacto directo con el cliente” (Chupayo, 2018, p. 53).

Por otro lado, “la tecnología ha progresado permitiendo el desarrollo de sistemas de información o software especializados para restaurantes, los cuales han logrado optimizar y simplificar los procesos que se llevan a cabo en un establecimiento” (Mansilla y Vizcarra, 2018, p. 97). Es decir, los restaurantes buscan generar un valor agregado en sus servicios, mediante la tecnología, que optimizaría los procesos de la cadena valor. Los microempresarios pertenecientes a este rubro, invierten el crédito financiero, obtenido por la banca tradicional, en el mejoramiento de las instalaciones, o la ampliación del local y así poder continuar con sus actividades de mejor manera (Lozada, 2018, p. 41). Es decir, las necesidades financieras de los propietarios, pertenecientes a este rubro, están relacionadas al capital de trabajo y activos fijos. En otras palabras, los microempresarios solicitan préstamos para poder financiar la remodelación o mejoramiento de sus instalaciones, pese a las tasas altas (ver Anexo A, B, C).

De la misma manera, “la necesidad de capital dentro de la industria de restaurantes es media, ya que el capital necesario se concentra principalmente en el local y su implementación” (Bráñez y Fuentes, 2019, p. 29). A continuación se presentará la tabla 15 con los factores críticos de los restaurantes señalados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

Tabla 15: Factores de los restaurantes MINCETUR

Factores	Detalle
Colaborador	Los colaboradores de establecimientos de servicios en Alimentos y Bebidas se deben caracterizar por su trabajo eficiente, mostrando siempre una actitud proactiva, amical y calidez en la atención.
Mobiliario y equipamiento	Se entiende por mobiliario y equipamiento de comedor a todos aquellos muebles destinados para el uso de los clientes y el personal de comedor.

Tabla 15: Factores de los restaurantes MINCETUR (continuación)

Factores	Detalle
Montaje de mesas	Alineación correcta de las mesas, entre mesa y mesa hay que dejar un espacio suficiente para favorecer el paso del personal y chequear correctamente el nivel de las mesas, teniendo en cuenta los movimientos constantes de éstas.
Jefe de Salón Supervisor	Supervisar la calidad del servicio a los clientes y las labores del personal con los estándares establecidos por la empresa.
Servicio de calidad	Tener una actitud básica de servicio de calidad que, junto a la ejecución correcta de los procedimientos, permite ir más allá de la total satisfacción de las necesidades del cliente.
La boleta o factura	Documento que el restaurante entrega al cliente como justificante de pago de los servicios consumidos.
Sistema de cobro	Una vez que el cliente recibe la cuenta, hay varias formas de cancelar el importe de la misma: contado, tarjeta crédito o débito, entre otros.
Reclamos y quejas	Sirven como retroalimentación para un mejoramiento a corto y mediano plazo

Adaptado de (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR]), 2013

En síntesis, las necesidades financieras de los negocios sector restaurantes están enfocados en invertir en las instalaciones y en la remodelación del local, por lo que algunos microempresarios solicitan préstamos a entidades bancarias, pese a los altos costos de interés y comisiones que estas solicitan a sus clientes.

5. Inclusión financiera respecto al apalancamiento de las MYPES de servicios del rubro restaurantes a través de las Fintech: crowdlending

Como se mencionó en los párrafos anteriores, los restaurantes poseen necesidades de financiamiento respecto a capital de trabajo, inventarios, y de activos fijos (Galarza, 2016, p. 86). Esto se debe a la naturaleza de estos negocios, ya que los insumos y los bienes mobiliarios como cocinas, hornos, entre otros electrodomésticos son esenciales para la cadena de valor. Dado el tamaño de las MYPES, estas “no acceden al sistema financiero formal o a productos financieros adecuados” (León, 2017, p. 10). Es decir, a pesar de que las empresas poseen diversas necesidades de financiamiento, la banca formal no atiende a estos segmentos.

Si bien existen empresas que se especializan en estos segmentos como es el caso de las microfinancieras, financieras, edpymes, entre otros. “Estas empresas, generalmente, carecen de la escala y la cobertura geográfica para impactar en el mercado, y con frecuencia su oferta de servicios es limitada” (De Olloqui et al., 2015, p. 12). Sin embargo, no es la única limitante de dichas instituciones, que impacta al grado de inclusión financiera de este tipo de empresas. En el informe de la SBS, respecto a las tasas de interés diarias de bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, entre otros al 31 de diciembre del 2019 adjuntado en los anexos; se puede analizar que las tasas de interés para este tipo de empresas son muy altas en comparación con las tasas que se les brinda a las medianas y grandes empresas (ver Anexo A, B, C).

Las tasas excesivamente altas de estas instituciones ocasionan que la productividad de estas empresas se vea afectada al adquirir dicho financiamiento (De Olloqui et al., 2015, p. 12). Es decir, estos préstamos en múltiples ocasiones no tienen un impacto positivo en dichas organizaciones, ya que el rendimiento que necesitan para cubrir los intereses generados es alto en comparación al promedio esperado.

En dicho contexto se presentan las Fintech, como un modelo de negocio innovador que elimina barreras y limitantes de la inclusión financiera (Nuñez y Sifuentes, 2019, p. 63).

La motivación detrás de los esfuerzos de la inclusión financiera, radica en la promesa de nuevos modelos de negocio que utilicen infraestructuras y tecnologías disponibles tanto el hardware como el software, a fin de reducir costos y una escala necesaria para sus sostenibilidad; en particular, se está buscando crear acceso a través de medios digitales. (De Olloqui et al., 2015, p. 12)

Es decir, los modelos de negocio que impactan de forma positiva en la inclusión financiera son aquellos que utilizan tecnología eficiente para dicho proceso como lo son las Fintech de financiamiento, “cuyo crecimiento y participación de mercado en las micro y pequeñas empresas fue rápido” (Agarwal y Zhang, 2020, p. 3).

Respecto a la escasa innovación de los productos financieros, “la tecnología resulta ser un facilitador para acercar los servicios financieros a los segmentos excluidos por la banca tradicional por medio de los nuevos modelos de negocio como lo son las compañías Fintech” (Nuñez y Sifuentes, 2019, pp. 124–125). Es decir, las Fintech, a través de la innovación y tecnología atienden a estos sectores, ya que eliminan ciertas barreras tangibles y estructurales.

De hecho, “los clientes que actualmente realizan transacciones en efectivo, no utilizarán servicios financieros a menos que sean fáciles de entender, utilizar y acceder” (De Olloqui et al., 2015, p. 19). Es importante resaltar que los factores descritos que determinarán si una persona usa o no un producto del sistema financiero, están relacionadas con las tres dimensiones de la inclusión financiera descritas en los párrafos anteriores.

Por otro lado, respecto a los obstáculos regulatorios y la falta de articulación institucional, el Perú mediante la SBS ha establecido un marco legal para las operaciones de dichas empresas. Sin embargo consideran que “estos nuevos modelos de negocio implican algunos riesgos que es necesario mitigar, como el fraude, pero es necesario encontrar un balance entre los objetivos de control de riesgos, y la flexibilidad necesaria para que la innovación financiera pueda desarrollarse” (SBS, 2018, p. 1). Es decir, la perspectiva de dicha institución está orientada hacia regular los riesgos, pero sin afectar la innovación financiera con dicha regulación.

Las Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending, en el Perú implica distintos beneficios que serán descritos a continuación. En primer lugar, la transparencia, factor de dicho tipo de financiamiento de las Fintech, esta relacionada con la dimensión calidad de la inclusión financiera, ya que permite tomar decisiones óptimas con información relevante (Loanbook Capital, 2018, p.10; Alliance For Financial Inclusion, 2010, p. 1). En segundo lugar, “este tipo de financiamiento se da mediante un sistema transparente de información, que permite a los usuarios indagar sobre información actualizada” (Guitierrez, 2018, p. 48). Por otro lado, en función a la información que brinda la plataforma, será posible acceder al perfil de riesgo del prestatario (Guitierrez, 2018, p. 48).

Los costos operativos de la plataforma y la infraestructura requerida son menores que la de una entidad financiera, ya que al tener costos menores, las comisiones que cobran también pueden ser más bajas (Gutiérrez, 2018, p. 49). Es decir, de este modo se vuelve una alternativa de financiamiento accesible para el público y elimina una de las limitantes de la inclusión financiera: “altos costos operativos del modelo de negocio de la banca tradicional, que origina que no sea rentable la inversión a estos sectores”(De Olloqui et al., 2015, p.12). Además, las Fintech crowdlending eliminan diversas barreras respecto a espacio y tiempo, ya que la aprobación de la solicitud se da manera rápida, los procesos son sencillos, no burocráticos, no presenciales, y no requieren de conocimientos especializados (Escolano, 2014, p. 9; Cantalapiedra, 2019, p. 7, Nuñez y Sifuentes, 2019, p. 124).

En la actualidad existen diversas Fintech que proporcionan financiamiento mediante el modelo crowdlending en el Perú. Un claro ejemplo de esto es Prestamype que “es una herramienta que conecta a inversionistas, que financian negocios a una tasa baja en comparación con el mercado (34% TCEA), con microempresarios” (Cárdenas, Díaz, Huaynate y Torres, 2017, p. 103). Es decir, microempresarios del rubro restaurantes acceden a financiamiento a través de Prestamype en Lima Metropolitana, tales como la Cevichería Agallas, Yayo, el ceviche de Ronald, San Roque, Samyél, entre otros.

Además, “los préstamos de Prestamype van desde S/ 30 mil a un plazo de un año y la empresa logra colocar un millón de soles de créditos a sectores como restaurantes, textil, entre otros” (Cárdenas et al., 2017, p.103). En síntesis, las Fintech cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending contribuyen con la inclusión financiera del sector rubro restaurantes, ya que las características de dicho modelo de negocio impactan en cada una de las limitantes y dimensiones de la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro restaurante. Esto se debe que satisfacen sus necesidades de financiamiento, capital de trabajo y activos fijos, como fue desarrollado en los párrafos anteriores.

CONCLUSIÓN

El presente estudio tuvo como objetivo general construir un marco analítico para comprender la contribución del apalancamiento de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES de servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana desde una perspectiva estratégica financiera. Sobre la base del objetivo general se plantearon tres objetivos específicos. El primer objetivo busca describir los modelos y conceptos básicos relacionados al financiamiento y a la inclusión financiera. En ese sentido se encontró distintos modelos relacionados al financiamiento como el invoice trading, confirming, financiamiento colectivo, entre otros dentro del marco teórico.

Sin embargo, se escogió al crowdlending debido que sus factores tales como la transparencia, sencillez, rapidez y conveniencia tienen impacto en las dimensiones de la inclusión financiera: uso, calidad y accesibilidad, como se mencionó en los párrafos anteriores. Cada factor del modelo crowdlending impacta en las dimensiones de la inclusión financiera. Por otro lado, los objetivos específicos teóricos están orientados hacia conocer factores, modelos, limitantes en general de la inclusión financiera y el impacto de las Fintech en dicha inclusión de las MYPES. Los objetivos específicos contextuales están orientados a presentar al sistema financiero en el Perú, razón por la cual se explica la evolución del sistema financiero, seguido de la situación actual de las dimensiones de la inclusión financiera en el país con la contextualización del acceso, uso y calidad de los servicios. Además, se pretende explicar el rol de las Fintech, cuyo modelo de financiamiento es el crowdlending, en la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro restaurantes.

Por último, en base a la revisión de la literatura teórica y de los factores contextuales se propone que las Fintech de tipo crowdlending, contribuyen a la inclusión financiera, mediante el impacto en sus tres dimensiones y la eliminación de barreras como fue desarrollado en los párrafos anteriores. Cabe resaltar que la presente investigación resalta las necesidades de capital de trabajo y de activos fijos de las MYPES de servicios del rubro restaurantes. Una de las principales ventajas que ofrece este modelo de financiamiento, a través de las Fintech, es la manera transparente de las transacciones, con costos y comisiones bajas, en comparación de la banca tradicional. De esta manera se mitiga dos limitantes de la inclusión financiera presentados por el Banco Mundial, los cuales son la baja rentabilidad esperada de los modelos de negocio tradicionales y la falta de productos financieros innovadores que satisfagan las necesidades de estos segmentos. Dicha hipótesis será estudiada de forma sistemática en futuros estudios. Sin embargo consideramos que el modelo seleccionado da pie a una investigación futura en la cual se tome en cuenta la dinámica entre las dimensiones de la inclusión financiera y los factores del financiamiento crowdlending de las Fintech hacia MYPES restaurantes.

Rutas para futuras investigaciones

Se sugiere que posteriores investigaciones posean un enfoque mixto, ya que se busca conocer de manera profunda al sujeto de estudio, que son las MYPES del rubro restaurantes. Sin embargo, también es importante poseer mediciones numéricas acerca de la contribución del apalancamiento financiero de las Fintech, cuyo modelo de negocio es el financiamiento crowdlending, a la inclusión financiera de las MYPES de servicios del rubro restaurante en Lima Metropolitana.

El alcance que se sugiere es el descriptivo, ya que es necesario conocer de forma profunda el impacto que tienen este tipo de Fintech en la inclusión financiera del MYPES de servicio del rubro restaurante y a los componentes relacionados. Por otro lado, respecto a las estrategias de investigación en el ámbito cualitativo, se sugiere el estudio de casos múltiples, y por el lado cuantitativo, el diseño tipo encuesta. Además, las técnicas de recolección se basarán en entrevistas a profundidad de carácter cualitativo, con una adecuada guía de entrevistas al sujeto de estudios; y encuestas, las cuales tendrán como técnica, cuestionarios de carácter cuantitativo.

La información recolectada debe ser codificada y estructurada de forma que la data contribuya con los objetivos de la investigación. Se sugiere que los estudios posteriores a la presente investigación se efectúen en distintos casos respecto a el sujeto de estudio en Lima Metropolitana. Para poder obtener información acerca de los actores de cada caso, se centrará en las personas encargadas de la parte financiera, que, en la mayoría de los casos, es el mismo(a) dueño del negocio, ya que son estas las que se encargan de la toma de decisiones financieras y las que conocen de mejor manera las necesidades financieras de sus negocios.

Finalmente el posible objetivo general, que se sugiere, para la posteriores investigaciones es determinar la contribución del apalancamiento financiero de las Fintech a la inclusión financiera de las MYPES de servicios del sector servicios del rubro restaurantes en Lima Metropolitana; y por el lado de los posibles objetivos específicos, estos serían, medir el impacto de los factores del modelo de financiamiento Crowdlending tales como, la sencillez, rapidez, conveniencia y transparencia en las dimensiones de la inclusión financiera las cuales son acceso, uso y calidad respecto a las MYPES de servicios del rubro restaurante en Lima Metropolitana (ver Anexo E).

REFERENCIAS

- Accenture. (2014). *Modelos de financiación Conclusiones de proyecto*. Recuperado de: https://www.accenture.com/_acnmedia/accenture/conversion-assets/microsites/documents22/accenture-modelos-de-financiacion-analisis-detallado-y-conclusiones.pdf
- Acosta, I., Anglas, H., Ortega, A., y Quispe, O. (2016). *Modelo de financiamiento para PYME mediante la sociedad de garantía recíproca* (Tesis doctoral, Universidad Esan, Lima, Perú). Recuperada de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/615>
- Agarwal, S., y Zhang, J. (abril, 2020). FinTech, Lending and Payment Innovation: A Review. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies* 49(3), 1–15. <https://doi.org/10.1111/ajfs.12294>
- Alliance for Financial Inclusion. (2010). La medición de la inclusión financiera para entes reguladores: Diseño e implementación de encuestas. Recuperado de [https://www.afi-global.org/sites/default/files/pdfimages/afi%20policy%20paper-SP%20\(2\).pdf](https://www.afi-global.org/sites/default/files/pdfimages/afi%20policy%20paper-SP%20(2).pdf)
- Almanza, D., Ocotoma, O., y Linares, P. R. (2017). *Restaurante temático cusco* (Tesis de maestría, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú). Recuperada de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2962/1/2017_Mellado-Almanza.pdf
- Althoff, T., y Leskovec, J. (mayo, 2015). Donor retention in online crowdfunding communities: A case study of DonorsChoose.org. Simposio llevado a cabo en la conferencia de Proceedings of the 24th International Conference on World Wide, Florencia. Recuperado de <https://dl.acm.org/doi/10.1145/2736277.2741120>
- Ames, G. (2018). *Las fintech y su incidencia en la inclusión financiera en Perú (2015-2017)* (Tesis de pregrado, Universidad Mayor de San Marcos, Lima, Perú). Recuperada de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/10000/Ames_gg.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arbulú, J. (diciembre, 2006). La Pyme en el Perú. *Libro de Egresados*, 1(32). Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- ASBANC. (2017). Una mirada al fenómeno fintech en el Perú y el mundo. *Asbanc Semanal* 242(7). Recuperado de <https://www.asbanc.com.pe/publicaciones/asbanc-semanal-242.pdf>
- AYLLU. (2019). *Radiografía de la industria Fintech en Perú*. Recuperado de <https://www.ayllufintech.org/static/Fintech2018.pdf>
- Baber, H. (noviembre, 2019). Financial inclusion and FinTech: A comparative study of countries following Islamic finance and conventional finance. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(1). <https://doi.org/10.1108/QRFM-12-2018-0131>
- Baltodano, V. (2016). *Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa Venecia Restaurant S.C.R. Ltda De Chimbote, 2014* (Tesis de pregrado, ULADECH, Chimbote, Perú). Recuperada de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/528>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018). *Fintech: America Latina 2018: Crecimiento y consolidación*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/es/publicaciones?keys=Fintech+America+latina>

- Berrio, J., Borja, W., García, L., García, A., y Flórez, L. (2016). Oportunidades y retos de la industria Fintech para la inclusión financiera. *Semana Económica* 1(11). Recuperado de <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2016/02/Semana-Economica.pdf>
- BlackSip. (2019). *Reporte de industria: El e-commerce en Perú 2019*. Recuperado de <https://asep.pe/wp-content/uploads/2019/08/Reporte-de-industria-del-eCommerce-Peru-2019-eBook.pdf>
- Borrego, J., y Gil, D. (2018). *Creación de una plataforma de crowdlending* (Tesis de maestría, Colegio Universitario de Estudios Financieros, Madrid, España). Recuperada de http://biblioteca.cunef.edu/gestion/catalogo/doc_num.php?explnum_id=2253
- Bráñez, J., y Fuentes, C. (2019). *Plan de negocio para la creación de un restaurante de comida saludable "Vegano" en el distrito de San Isidro* (Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú). Recuperada de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/8696>
- Cantalapiedra, M. (2019). Crowdlending: Análisis del caso español. *Instituto de Estudios Financieros* 7(44). Recuperado de https://www.iefweb.org/wp-content/uploads/2019/12/NT-44_Crowdlending-Analisis-del-caso-espa%C3%B1ol_Mario-Cantalapiedra_v7-1.pdf
- Cárdenas, G., Díaz, M., Huaynate, W., y Torres, M. (2017). *Planeamiento estratégico del sistema de entidades de desarrollo para la pequeña y micro empresa (EDPYMES)* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú). Recuperada de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/9596>
- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo* (Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Ambato, Abanto, Ecuador). Recuperada de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/17997>
- Catarina, C. S. (2017). FinTech: Tecnología Financiera. *Oficina de Información científica y tecnológica para el congreso de la unión* 52(55). Recuperado de http://foroconsultivo.org.mx/INCYTU/documentos/Completa/INCYTU_17-006.pdf
- Chupayo, K. (2018). *Impacto de la calidad del servicio en la satisfacción en la micro y pequeña empresa del rubro restaurante de comida criolla en ñaña, Distrito De Lurigancho Chosica* (Tesis de pregrado, Universidad Esan, Lima, Perú). Recuperada de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1347/2018_ADYMA_18-1_01_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Churchill, S., y Marisetty, V. (octubre, 2020). Financial inclusion and poverty: a tale of forty-five thousand households. *Applied Economics*, 52(16). <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1678732>
- Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera. (2015). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Perú*. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/inclusion_financiera/ESTRATEGIA-NACIONAL-INCLUSION-FINANCIERA.pdf
- Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera. (2018). *Reporte semestral: estrategia nacional de inclusión financiera del Perú*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/inclusion_financiera/reportes/Reporte_ENIF_sem2_2018.pdf

- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá, Colombia.: Ecoe ediciones. Recuperado de https://www.academia.edu/38292808/Gesti%C3%B3n_financiera_Marcial_C%C3%B3rdo_ba_Padilla_FREELIBROS.ORG
- Corredor, E., Tapia, I., y Urigoitia, M. (2015). *Innovación en finanzas para los stakeholders : arboribus , trocobuy y kantox*. Recuperada de <https://www.ehu.es/documents/1577830/4681770/Casos-ARBORIBUS-TROCOBUY-KANTOX-YARED-AWARD.pdf/a7df591c-d975-4abd-8d1a-92516f5b8312?t=1445853778000>
- Cumplo. (s.f.). ¿Que es Cumplo?. Recuperado de <https://www.cumplo.cl/que-es-cumplo>
- De Olloqui, F., Andrade, G., y Herrera, D. (2015). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. *Banco Interamericano de Desarrollo* 7(385). Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Inclusi%C3%B3n-financiera-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Coyuntura-actual-y-desaf%C3%ADos-para-los-pr%C3%B3ximos-a%C3%B1os.pdf>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (enero, 2020). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and Opportunities to Expand Access to and Use of Financial Services. *World Bank Economic Review* 34(2018). <https://doi.org/10.1093/wber/lhz013>
- Diéguez, A. I. I. (2018). *El desarrollo de los Servicios Fintech como oportunidad para la empresa andaluza*. Recuperado de <https://idus.us.es/xmlui/handle/11441/89087>
- Erossa, V. (2014). *Administración financiera*. Recuperado de https://www.academia.edu/19694775/ADMINISTRACION_FINANCIERA_CAPITULO
- Escolano, C. (2014). *El Crowdlending como alternativa de financiación e inversión Crowdlending*. Recuperado de <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2015/03/CarlesEscolano.pdf>
- Estudio Echeconpar. (2020). Programa reactiva Perú para asegurar la continuidad de la cadena de pago ante el impacto del COVID-19. *Estudio Echeconpar* 1(36). Recuperado de https://www.echeconpar.com.pe/userfiles/cms/publicacion/documento/LIMDMS-1314790-v3-Decreto_Legislativo_1445_-_Programa_Reactiva_Per.pdf
- Finanzas Personas: ¿Cuál es el impacto de las Fintech en el sector financiero tradicional?. (16 de mayo del 2016). Finanzas Personas: ¿Cual es el impacto de las Fintech en el sector financiero tradicional?. *Diario Andina*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-finanzas-personas-cual-es-impacto-las-fintech-el-sector-financiero-tradicional-710170.aspx>
- Finnovista. (2016). *Fintech, Innovation Radar for México*. Recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/competencia-imperfecta.html>
- Francisco, E., Aponte, C., y Teodoro, J. (2019). Demografía Empresarial en el Perú. *Boletín de demografía empresarial* 5(56). Recuperado de http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_2.pdf

- Franco, P. (julio, 2017). *Tecnología, inclusión financiera y regulación: acercando el financiamiento a las personas*. Simposio llevado a cabo en la 21° Conferencia anual de la Asociación Latinoamericana e Iberoamericana de Derecho y Economía. Recuperado de https://www.google.com/url?hl=es&q=https://www.up.edu.pe/UP_Landing/alcade2017/papers/25-Tecnologia-inclusion-financiera-regulacion.pdf&sa=Dyust=1595229031276000&yusg=AFQjCNGMjx3oT11UWpfZt97FA275h_x5hg
- Frost, J., Gambacorta, Y., Huang, H., Shin, S., y Zbinden, P. (abril, 2019). Big Tech and the changing structure of financial intermediation. *Bank for International Settlements* (779).
- Galarza, I. (2016). *Administración de restaurantes guía de estudio*. Recuperado de https://www.academia.edu/29271761/Guia_administracion_de_restaurantes_completa
- Glisovic, J., y Martínez, M. (julio, 2012). Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?. *Enfoque* 1(81). Recuperado de <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>
- Gómez, R. (1993). *Introducción a la gestión financiera: El ámbito internacional versus nacional*. Recuperado de <https://www.ugr.es/~rgomezl/documentos/publiclibros/GestionFinanc/GestionFinanciera.pdf>
- Gonzales, N. (2019). *Estudio de la financiación colectiva en España: el caso de crowdlending* (Tesis de maestría, Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, España). Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/133827/Gonz%C3%A1lez%20-%20Estudio%20de%20la%20financiaci%C3%B3n%20colectiva%20en%20Espa%C3%B1a:%20el%20caso%20del%20crowdlending.pdf?sequence=1>
- Gonzalez, A., y Ramos, J. (s.f.). Financiación Participativa (Crowdfunding) en España. Recuperado de <http://www.crowdants.com>
- Guitierrez, M. (2018). *¿Cómo regular? una aproximación al crowdlending, desde la perspectiva del regulador, como mecanismo adicional de acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú). Recuperada de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/12044>
- Hecht, J. (23 de marzo de 2017). Three great option for restaurant financing. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/jaredhecht/2017/03/23/3-great-options-for-restaurant-financing/#34611ea03d79>
- Hernani, C., Ignacio, J., Chacón, P., Abazalo, H., Ángel, M., Castillo, R. Del, César, J., y Herrera, Z. (2020). *Plan de negocio para la implementación de una plataforma de financiamiento participativo financiero a través de préstamos en Lima Metropolitana , 2020* (Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú). Recuperada de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/627805/CribilleroH_J.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hoder, F., Wagner, M., Sguerra, J., y Bertol, G. (2016). *La Revolución Fintech: Cómo las Innovaciones Digitales están Impulsando el Financiamiento para las Mipyme en América Latina y El Caribe*. Recuperado de <https://www.findegateway.org/es/publicacion/2016/09/la-revolucion-fintech>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). Encuesta Mensual del sector servicios: restaurantes. *Informe técnico*. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-estadistico-del-sector-servicios-n-02-febrero-2019-1ra-correccion.pdf>
- International Organization of Securities Commissions. (2017). *IOSCO analyzes potential of tech-driven change in the securities market industry*.
- KPMG. (2017). *Informe del Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2017/11/fintech-innovacion-servicio-cliente.pdf>
- Landes, W., Kim, P., y Christiansen, B. (marzo, 2009). Ten nonprofit funding models. *Stanford Social Innovation Review*. Recuperado de https://ssir.org/articles/entry/ten_nonprofit_funding_models#
- Lecuona, R. (setiembre, 2014). Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. *Financiamiento para el Desarrollo* 1(253). Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37046/1/S1420371_es.pdf
- León, J. (diciembre, 2017). Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú Experiencia de la Banca de Desarrollo. *Documentos de Proyectos* 1(116). Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lipman, F. D. (2016). Crowdfunding. *New Methods of Financing Your Business in the United States* (pp.35–53). https://doi.org/10.1142/9789814632652_0001
- Llempen, A. (2018). *Gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de inversiones Aquario's S.A.C., Chiclayo-2018* (tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Perú). Recuperada de <http://www.pead.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5688>
- LoanBook Capital. (2018). *Crowdlending, ¿Cómo conseguir financiación complementaria, ágil y transparente?* Recuperado de https://cdn2.hubspot.net/hubfs/1570166/ebooks/ebook_crowdlending_financiacion.pdf
- López-Moctezuma, C. (22 de noviembre de 2017). La disrupción en el mundo financiero| BBVA. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/disrupcion-mundo-financiero/>
- López, E. (2020). La expansión de las Fintech en el Perú. *La cámara*. Recuperado de https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r914_2/informe%20especial.pdf
- Lovelock, C., Reynoso, J., D'Andrea, G., y Huete, L. (2004). *Administración de servicios: Estrategias de marketing, operaciones y recursos humanos*. Recuperado de https://www.academia.edu/16745655/Administracion_de_Servicios_led_Christopher_Lovelock_Reynoso_DAndrea_y_Huete
- Lozada, K. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de canoas de punta sal, año 2018* (Tesis de pregrado, ULADECH, Chimbote, Perú). Recuperada de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10734>

- Mansilla, M. y Vizcarra, D. (2018). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de un restaurante de comida rápida de pastas* (Tesis de pregrado, Universidad de Lima, Lima, Perú). Recuperada de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10000?locale-attribute=en>
- Marcos, K., Palomino, G., y Velasquez, K. (2019). *Caracterización del proceso de innovación de fintech peruanas : Estudio de casos múltiples de fintech ganadoras del concurso Startup* (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica de Perú, Lima, Perú). Recuperada de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/15730/MARCOS_QUISPE_PALOMINO_BARCHI_VELASQUEZ_BONDIA.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Medina, A. (2018). *Fintech y consideraciones para su regulación*. Recuperado de https://issuu.com/limafintechforum/docs/sbs-_alejandro_medina
- Mendiola, A., Aguirre, C., Ferrer, E., y Jiménez, G. (junio, 2018). Invoice trading: un modelo de financiamiento alternativo de capital de trabajo para pymes en el Perú. *Gerencia para el desarrollo* 1(72). Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2018/invoice-trading-un-modelo-de-financiamiento-alternativo-de-capital-de-trabajo-para-pymes-en-el-peru/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *Manual de buenas prácticas “Desarrollo de habilidades y destrezas para la atención de clientes en restaurantes”*. Recuperado de <https://library.co/document/qo5ek6jy-practicas-desarrollo-habilidades-destrezas-atencion-clientes-restaurantes-gestion.html>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Estadísticas del programa reactiva*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/Estadisticas_Reactiva_Peru.pdf
- Nieto, V. M., Sánchez, F., Villarreal, S., y Timoté, J. A. (agosto, 2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. *Archivos de Economía* 1(434). Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/434.pdf>
- Núñez, M., y Sifuentes, D. (2019). *Las fintech como herramienta para la promoción de la inclusión financiera del Perú* (Tesis de maestría, Esan Graduate School of Business, Lima, Perú). Recuperada de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1720/2019_MAFDC_17-1_02_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Omarini, A. (octubre, 2018). Fintech and the future of the payment landscape: The mobile wallet ecosystem - A challenge for retail banks? *International Journal of Financial Research* 9(4). Recuperado de <http://www.sciedupress.com/journal/index.php/ijfr/article/view/14292>
- Orozco, D., y Velez, C. (2019). *La incidencia de las Fintech en la financiación de las microempresas en Colombia* (Tesis de pregrado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín, Colombia). Recuperada de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/552/LA%20INCIDENCIA%20DE%20LAS%20FINTECH.pdf?sequence=1>
- Ozili, P. K. (enero, 2020). Financial inclusion research around the world: A review. *Forum for Social Economics* 49(4). <https://doi.org/10.1080/07360932.2020.1715238>
- Palomino, G., Velásquez, K., Marcos, K., y Seclen, J. (2019). ¿Cómo innovan las fintech

- peruanas? Una aproximación a partir de un estudio de casos múltiple. 360: *Revista de Ciencias de La Gestión* 1(4). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/360gestion/article/view/21114>
- Panos, G., y Wilson, J. (febrero, 2020). Financial literacy and responsible finance in the FinTech era: capabilities and challenges. *The European Journal of Finance* 26(4-5). <https://doi.org/10.1080/1351847X.2020.1717569>
- Panuera, Y., y Peña, L. (2019). Perú: estructura empresarial, 2018. *Demografía empresarial*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/
- Panuera, Y., y Peña, L. (2020). Demografía empresarial en el Perú. *Informe técnico empresarial*. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/Perez-Carballo, J. \(2015\). La gestión financiera de la empresa.](https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/Perez-Carballo, J. (2015). La gestión financiera de la empresa.)
- Pérez, J., Bertoni, M., Sattler, S., y Terreno, D. (abril, 2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad* 16(40). <https://doi.org/10.11144/javeriana.cc16-40.bpme>
- Portocarrero, F. (2003). Microfinanzas en el Perú : experiencias y perspectivas. Recuperado de <http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/141/PortocarreroFelipe2003.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Prijadi, R., Wulandari, P., Desiana, P., Pinagara, F., y Novita, M. (abril, 2018). Financing needs of micro-enterprises along their evolution. *International Journal of Ethics and Systems* 2(36). <https://doi.org/10.1108/IJOES-05-2018-0071>
- PromPerú. (2018). *Fintech, la simplificación de la banca*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/siicex-infografia-fintech-simplificacion-banca.pdf>
- Raza, M., Khan, S., y Thalassinis, E. (enero, 2020). Fintech as Financial Innovation – The Possibilities and Problems of Implementation. *International Journal of Economics and Business Administration* 8(2). <https://doi.org/10.35808/ijeba/444>
- Requejo, N. (2016). *Las principales características de los restaurantes de cocina fusion, en los distritos de miraflores y san isidro* (Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú). Recuperada de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1784/2/2016_Requejo.pdf
- Roa, M. J. (2013). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad*. Recuperado de https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LIX03-01.pdf
- Ross, S., Westerfield, R., y Jordan, B. (2010). *Finanzas corporativas* (9na ed.). México: Mc graw Hill. Recuperado de <https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/923fbd1a071a4533d1fa4b240c25592.pdf>
- Saavedra, M., Pastrana, A., y Murphy, F. (2017). *El impacto de las fintech en las entidades financieras: nuevas herramientas tecnológicas*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ar/pdf/kpmg-paper-impacto-fintech-en-entidades-financieras-nov-2017.pdf>

- Sahay, R., Cihak, M., N'Diaye, P., Barajas, A., Mitra, S., Kyobe, A., Mooi, Y., y Yousefi, R. (setiembre, 2015). Financial Inclusion: Can it Meet Multiple Macroeconomic Goals?. *Staff Discussion Notes* 15(17). Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2016/12/31/Financial-Inclusion-Can-it-Meet-Multiple-Macroeconomic-Goals-43163>
- Sánchez, J. (2017). *Criptomonedas*. Recuperado de <https://www.pj.gov.py/ebook/monografias/extranjero/civil/Julia-Sanchez-Criptomonedas.pdf>.
- Seclen, J. P., y Ponce, F. (2018). *Caracterización del Proceso de Innovación de empresas innovadoras peruana: Un análisis exploratorio y descriptivo* (UDUAL). Recuperado de <https://issuu.com/reduce/docs/cap-24>
- Sepúlveda, E. (2015). *Bar Restaurante Mundo Tuerca* (Tesis de pregrado, Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile). Recuperada de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/138624>
- Sha'ban, M., Girardone, C., y Sarkisyan, A. (octubre, 2020). Cross-country variation in financial inclusion: a global perspective. *European Journal of Finance* 26(5). <https://doi.org/10.1080/1351847X.2019.1686709>
- Sharmila, S. (setiembre, 2019). Digital finance with respect to financial inclusion. *International Journal of Recent Technology and Engineering* 8(3). <https://doi.org/10.35940/ijrte.C6013.098319>
- Silva, M. (setiembre, 2017). El Acelerado Crecimiento de las FinTech y los desafíos para su Regulacion. *Moneda: Empresas Fintech* (173). Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-171/moneda-171-08.pdf>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (setiembre, 2018). Los beneficios y las necesidades de las Fintech: Consideraciones para su regulación en el sistema financiero peruano. *SBS Informa* (35). Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/BOLETIN-SEMANAL/2018/B_S_35-2018.pdf
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2019). Reporte de indicadores de inclusión financiera de los sistemas financiero, de seguro y de pensiones. Recuperado de <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Diciembre/CIIF-0001-di2019.PDF>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). Características de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Sybirianska, Y., Dyba, M., Britchenko, I., Ivashchenko, A., Vasylyshen, Y., y Polishchuk, Y. (junio, 2018). Fintech platforms in SME's financing: EU experience and ways of their application in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(3). Recuperado de <https://businessperspectives.org/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-290/fintech-platforms-in-sme-s-financing-eu-experience-and-ways-of-their-application-in-ukraine>
- Tello, S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex-Revista de la Facultad de Derecho* 12(14). <https://doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>

Varas, R. (2019). Fintech vs Sistema Financiero Tradicional ¿Cuál es su Destino? ¿Colaboración o rivalidad?. *CentrumThink* 53(9). Recuperado de https://drive.google.com/file/d/1oWATc_-NwQoxymu3dazYtSZys86TvRLu/view?usp=sharing

Vodanovic legal. (2019). *El panorama de la industria Fintech en Perú*. Recuperado de https://vodanovic.pe/wp-content/uploads/2019/06/INFORME-FINTECH-VL-2019_Interactivo.pdf



ANEXO A: Tasas de interés en soles del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019 SBS

Tabla A1: Tasas de interés en soles del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019

Tasa Anual (%)	BBVA	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Interbank	Prom
Corporativos	3.58	4.03	5.09	4.76	3.16	3.73	3.80
Grandes Empresas	6.33	5.90	8.57	6.48	4.95	6.00	6.01
Medianas Empresas	9.19	9.96	8.60	8.18	9.86	7.50	9.28
Pequeñas Empresas	11.84	17.36	18.71	10.20	16.40	16.98	18.03
Microempresas	21.80	23.40	27.08	-	8.59	23.23	31.32
Tarjetas de Crédito	35.82	23.87	42.69	-	-	-	24.54
Consumo	37.45	32.59	40.86	19.05	31.65	45.19	40.85
Tarjetas de Crédito	49.69	37.90	41.32	30.00	39.31	49.35	46.81
Créditos pignoraticios	-	-	-	-	-	-	63.37
Hipotecarios	6.61	6.95	9.29	7.86	6.84	6.70	7.00
Préstamos hipotecarios para vivienda	6.61	6.95	9.29	7.86	6.84	6.70	7.00



ANEXO B: Tasas de interés en dólares del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019 SBS

Tabla B1: Tasas de interés en dólares del sistema financiero: empresa bancaria al 31/12/2019

Tasa Anual (%)	BBVA	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Interbank	Promedio
Corporativos	3.08	3.02	7.28	4.37	3.06	3.42	3.15
Grandes Empresas	5.85	5.62	6.93	6.24	4.30	4.48	5.49
Medianas Empresas	7.41	6.45	6.42	7.58	6.96	5.83	6.61
Pequeñas Empresas	7.72	8.73	12.94	9.05	9.95	10.09	8.78
Microempresas	10.66	15.87	35.12	-	4.88	-	10.98
Tarjetas de Crédito	34.42	21.77	35.12	-	-	-	27.40
Consumo	35.24	30.73	36.80	23.72	39.49	51.01	36.05
Tarjetas de Crédito	37.09	31.86	37.65	30.00	41.65	51.53	37.49
Créditos pignoraticios	-	-	-	-	-	-	-
Hipotecarios	5.47	5.07	-	7.63	6.50	5.64	5.59
Préstamos hipotecarios para vivienda	5.47	5.07	-	7.63	6.50	5.64	5.59



ANEXO C: Tasas de interés en soles del sistema financiero: cajas municipales al 31/12/2019 SBS

Tabla C1: Tasas de interés en soles del sistema financiero: cajas municipales al 31/12/2019

Tasa Anual (%)	CMAC Arequipa	CMAC Cusco	CMAC Huancayo	CMAC Piura	CMAC Trujillo	Promedio
Corporativos	-	-	8.70	-	-	8.73
Grandes Empresas	-	-	-	12.00	-	12.00
Medianas Empresas	14.67	16.87	12.81	16.14	11.95	14.71
Pequeñas Empresas	23.36	25.55	21.29	30.54	21.53	24.55
Microempresas	31.86	32.91	28.86	49.50	35.61	35.42
Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-	-
Consumo	28.43	29.62	27.67	44.67	27.10	31.01
Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-	-
Créditos pignoraticios	80.24	79.59	79.59	77.67	119.31	100.66
Hipotecarios	14.44	12.95	13.30	14.51	14.39	13.75
Préstamos hipotecarios para vivienda	14.44	12.95	13.30	14.51	14.39	13.75



ANEXO D: Reporte bibliométrico

Figura D1: Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2020). “The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and Opportunities to Expand Access to and Use of Financial Services”.

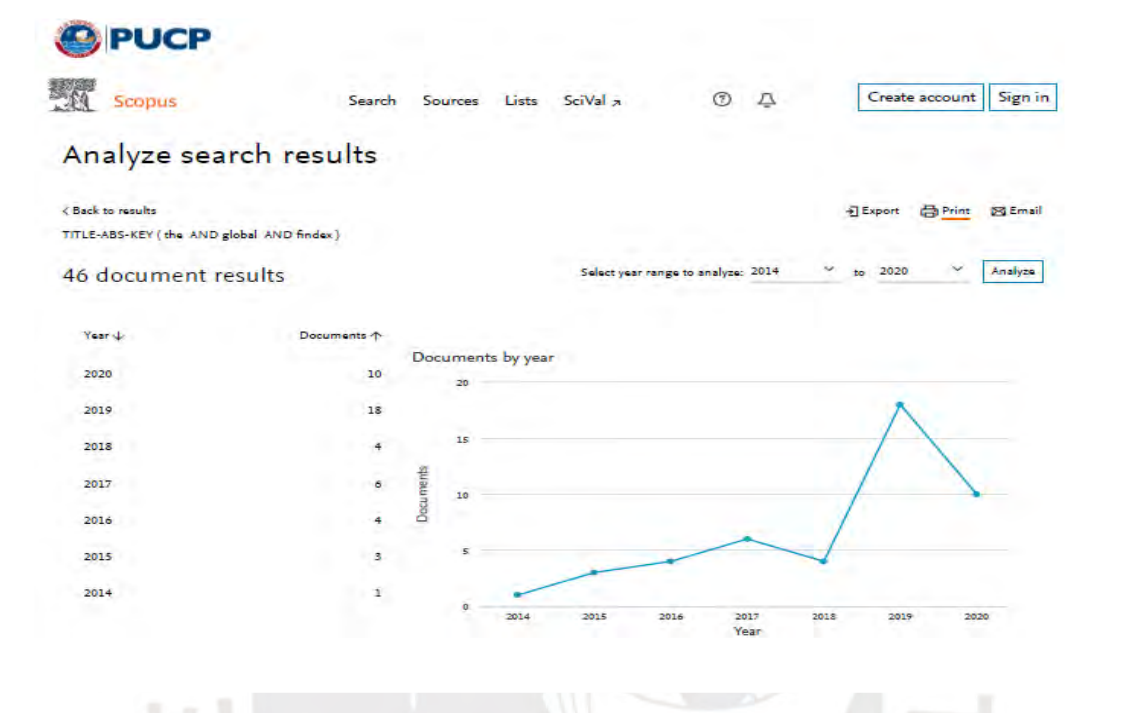


Figura D2: Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2020). “The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and Opportunities to Expand Access to and Use of Financial Services”.



Figura D3: Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2020).“The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and Opportunities to Expand Access to and Use of Financial Services”



Figura D4: Sharmila, S. (2019). “Digital finance with respect to financial inclusion. International Journal of Recent Technology and Engineering”

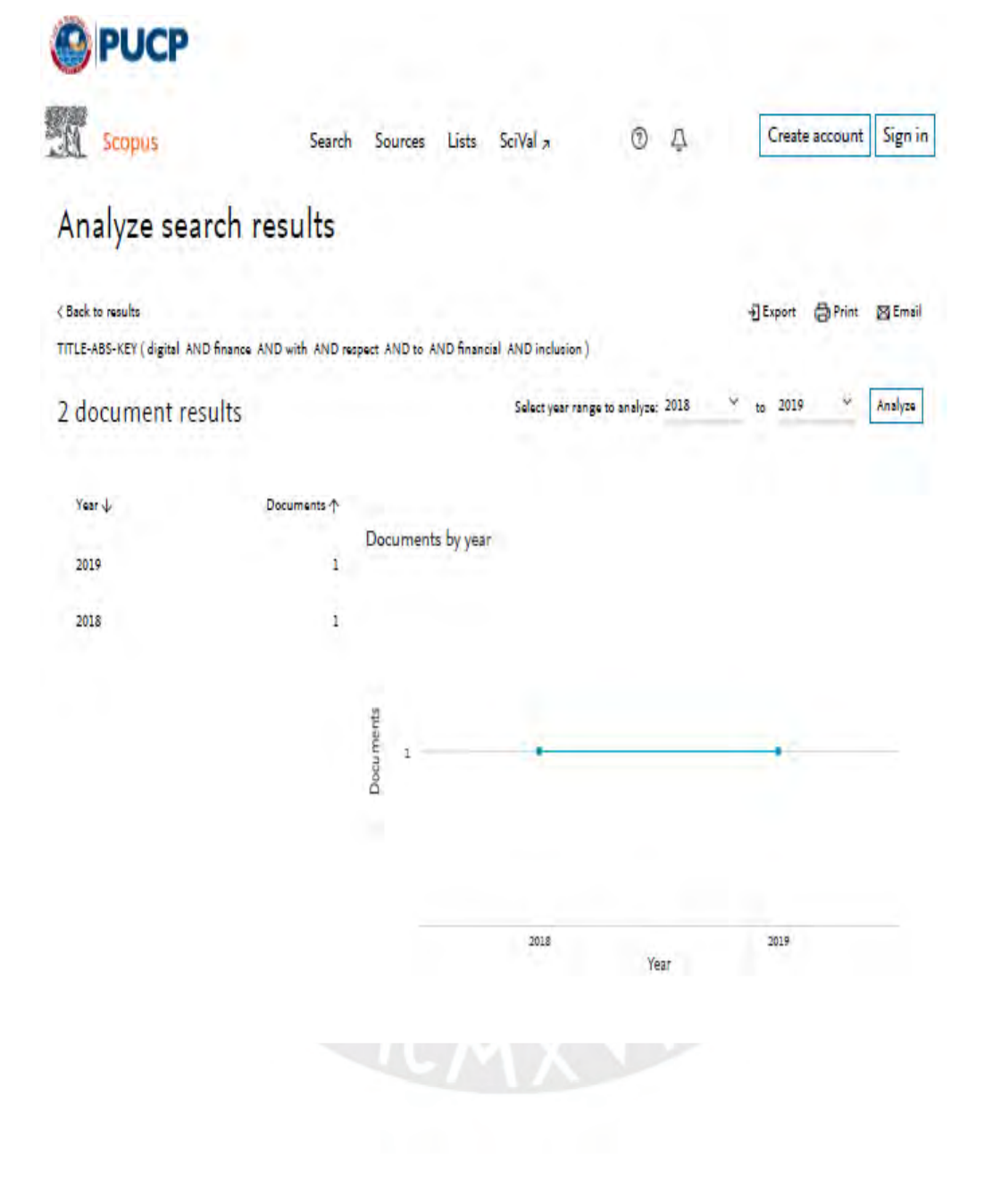


Figura D5: Sharmila, S. (2019). “Digital finance with respect to financial inclusion. International Journal of Recent Technology and Engineering”

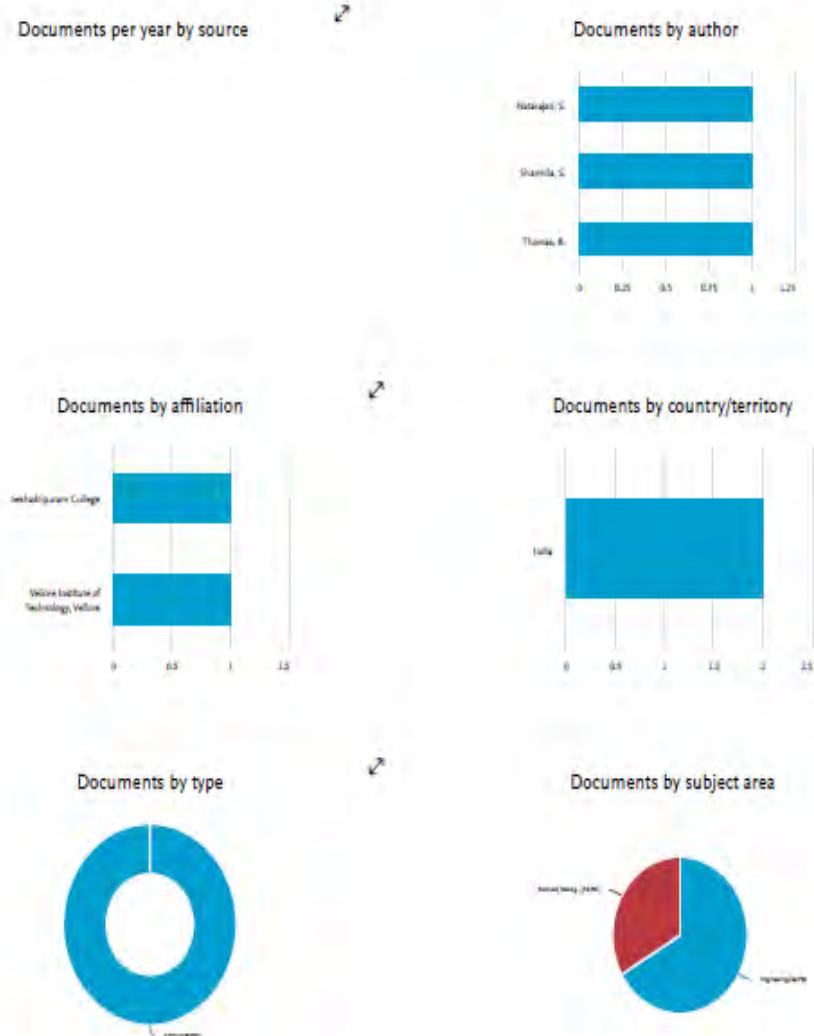


Figura D6: Prijadi, R., Wulandari, P., Desiana, P. M., Pinagara, F. A., y Novita, M. (2018). “Financing needs of micro-enterprises along their evolution. International Journal of Ethics and Systems”

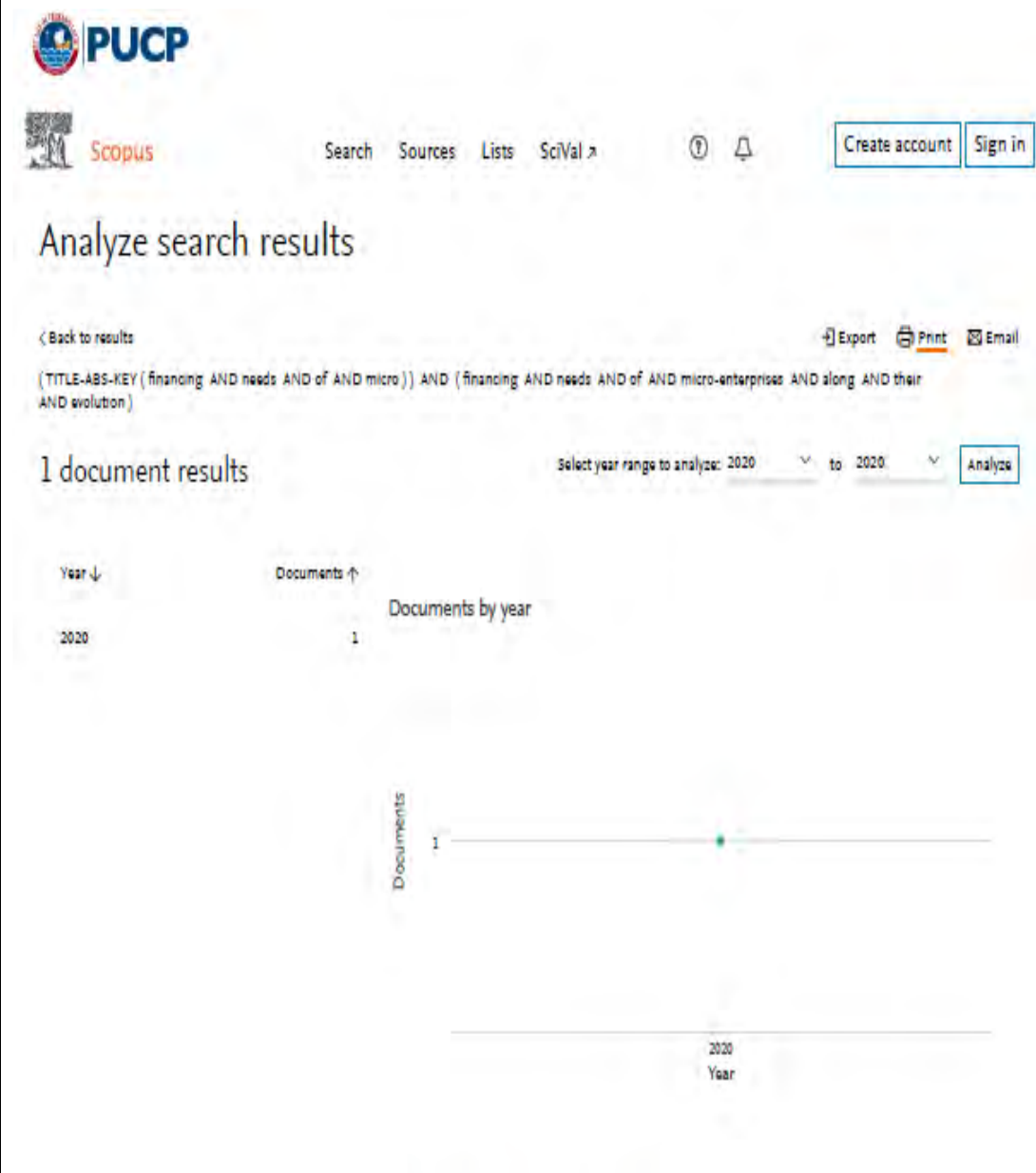


Figura D7: Prijadi, R., Wulandari, P., Desiana, P. M., Pinagara, F. A., y Novita, M. (2018). “Financing needs of micro-enterprises along their evolution. International Journal of Ethics and Systems”



Figura D8: Prijadi, R., Wulandari, P., Desiana, P. M., Pinagara, F. A., y Novita, M. (2018). “Financing needs of micro-enterprises along their evolution. International Journal of Ethics and Systems”



Figura D9: Ozili, P. K. (2020). “Financial inclusion research around the world: A review. Forum for Social Economics”

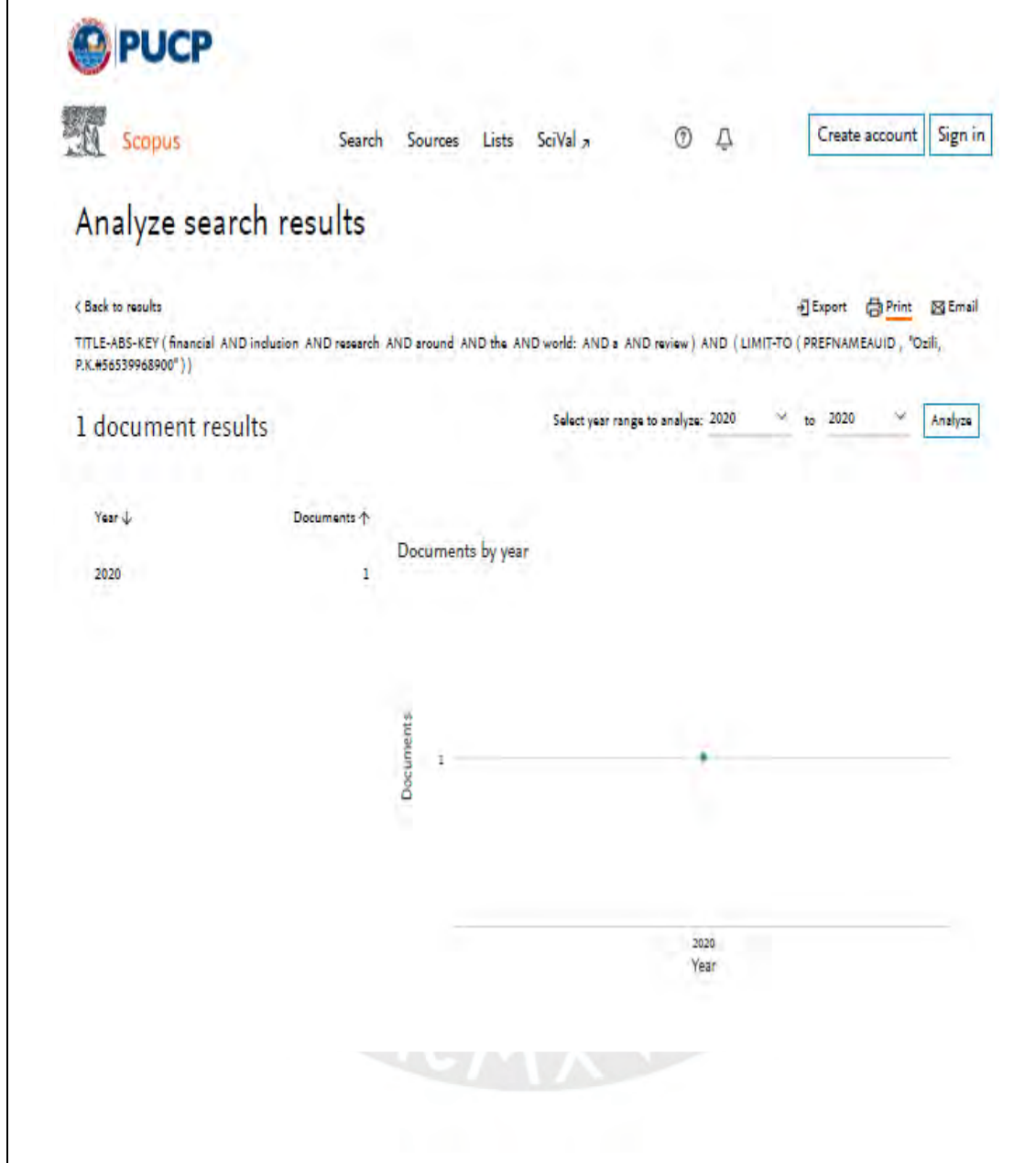


Figura D10: Ozili, P. K. (2020). “Financial inclusion research around the world: A review. Forum for Social Economics”

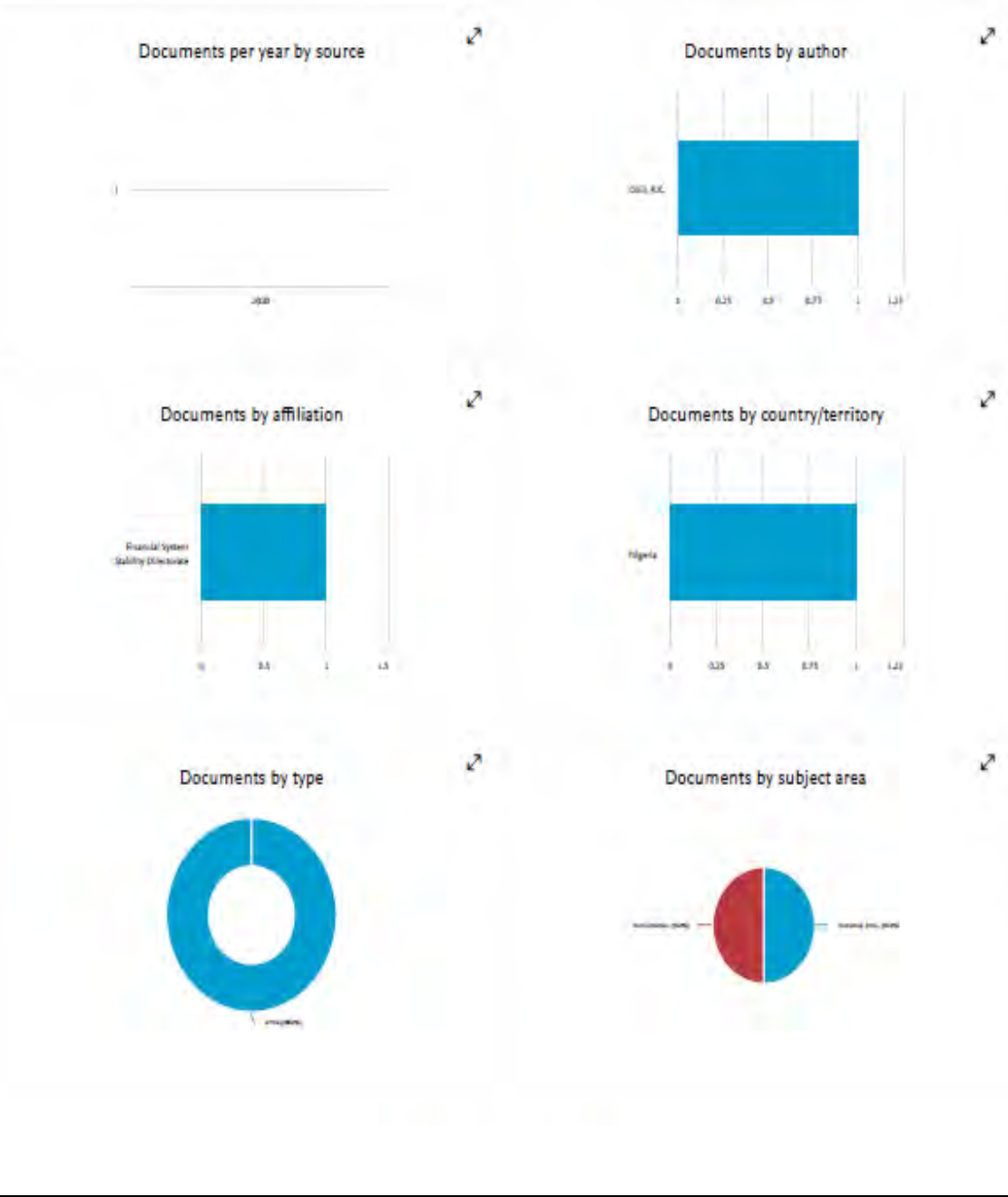


Figura D11: Baber (2019). “Financial inclusion and FinTech: A comparative study of countries following Islamic finance and conventional finance”

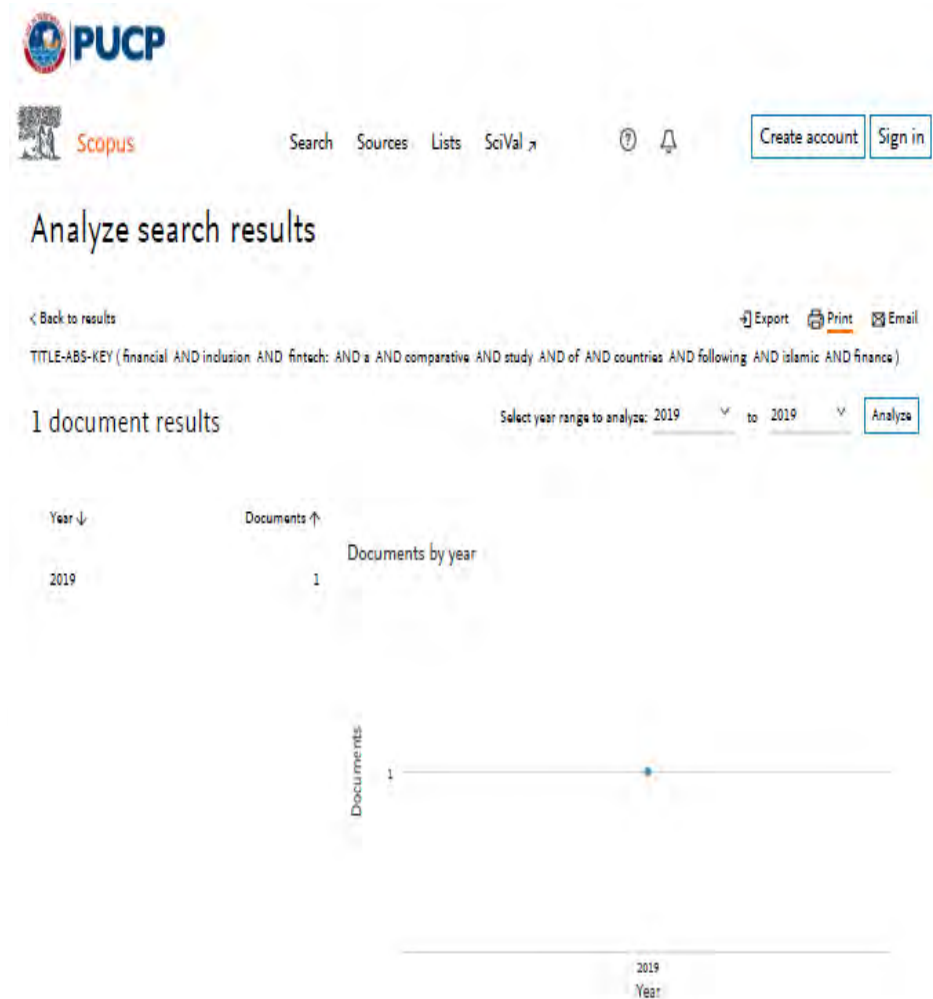


Figura D12: Baber (2019). Financial inclusion and FinTech: A comparative study of countries following Islamic finance and conventional finance

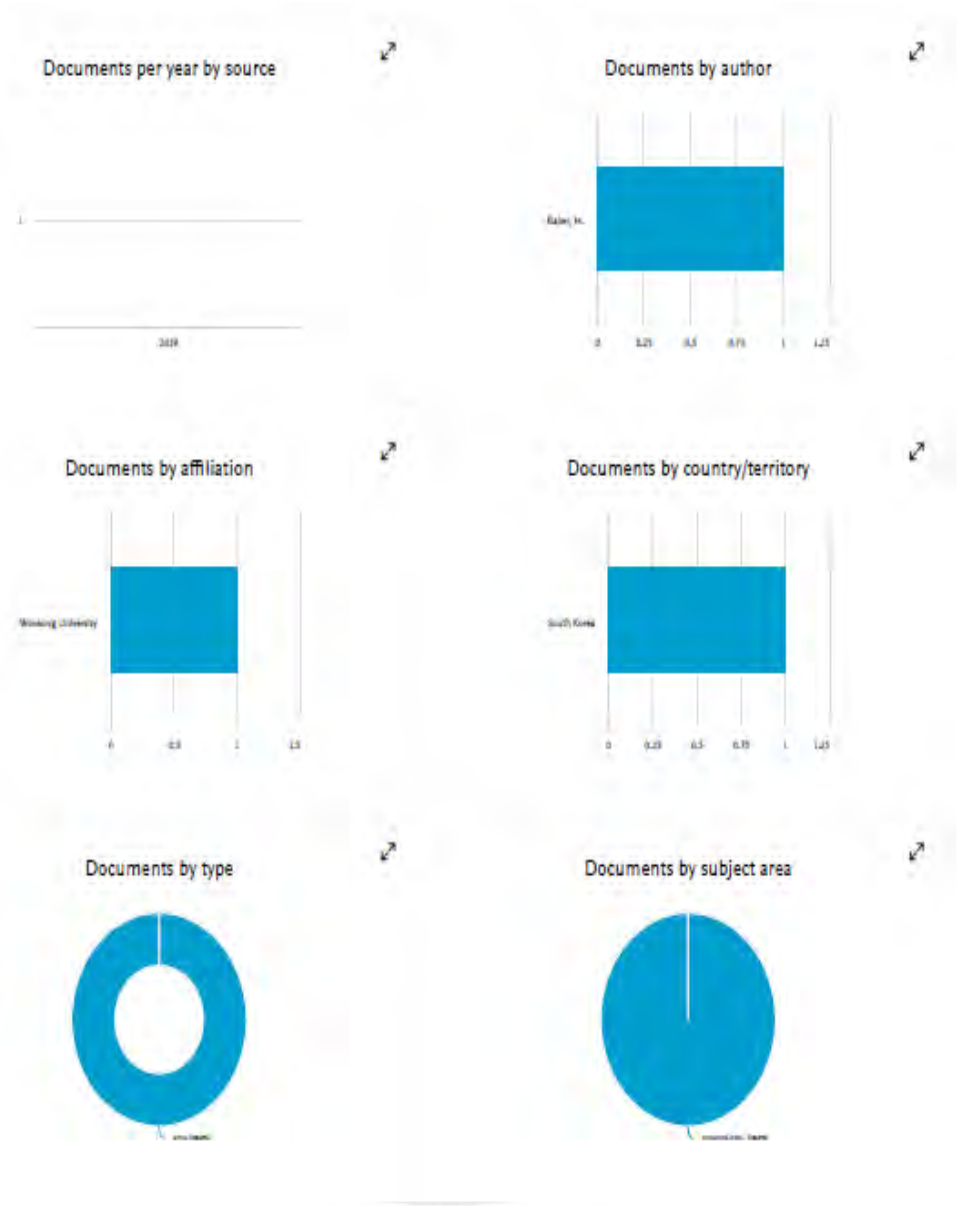


Figura D13: Omarini, A. E. (2018). “Fintech and the future of the payment landscape: The mobile wallet ecosystem - A challenge for retail banks?”

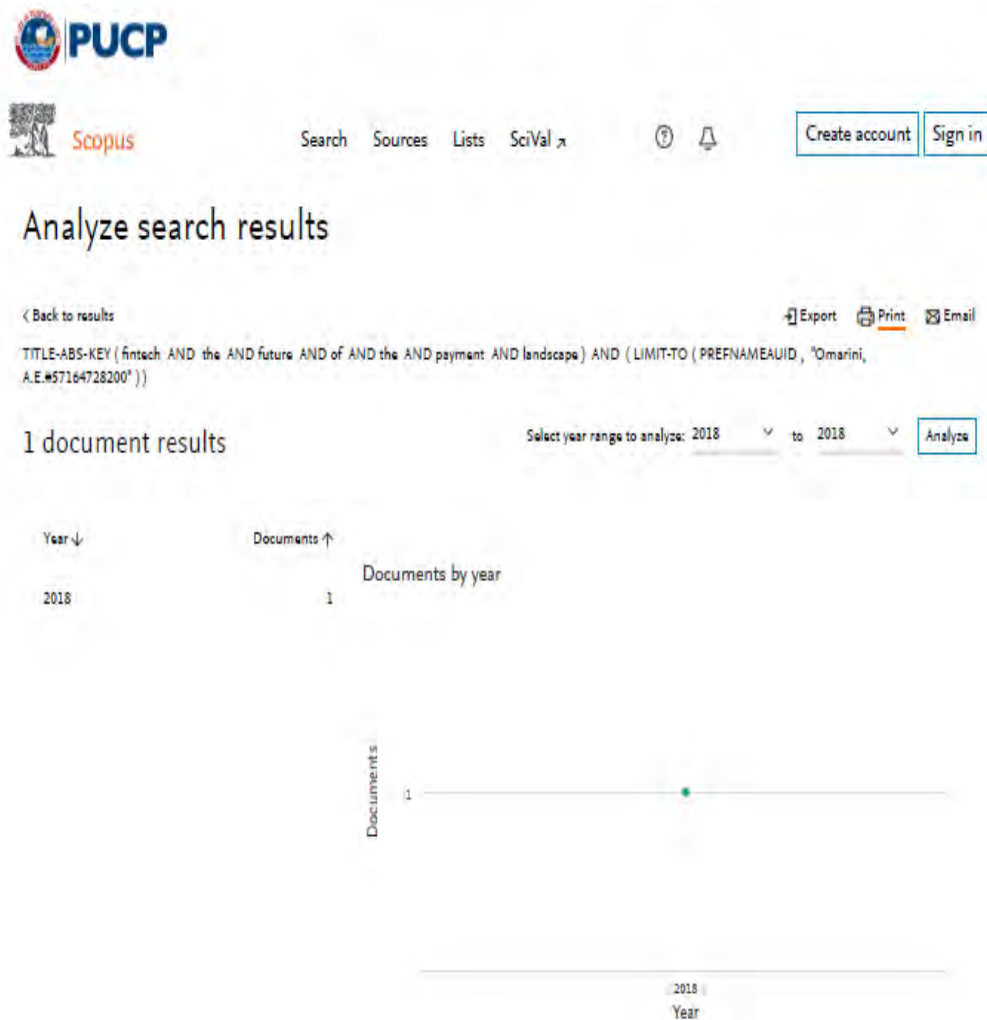


Figura D14: Omarini, A. E. (2018). “Fintech and the future of the payment landscape: The mobile wallet ecosystem - A challenge for retail banks?”



ANEXO E: Matriz de consistencia

Tabla E1: Matriz de consistencia

Problemas específicos	Objetivo general	Teorías y enfoques principales	Dimensiones de análisis y/o macro variables	Enfoque, alcance y estrategia
La falta de acceso al financiamiento de parte de las MYPES de servicios del rubro restaurante en Lima Metropolitana genera diversos problemas relacionados con la continuidad del negocio.	Construir un marco analítico para comprender la contribución de las de las Fintech a la inclusión financiera de MYPES respecto del rubro restaurantes en Lima Metropolitana desde una perspectiva estratégica financiera.	-Dimensiones de la Inclusión financiera (Acceso, Uso y Calidad) -Factores del financiamiento tipo Crowdlending (Sencillez, rapidez, conveniencia, entre otros) -Limitantes de la inclusión financiera	Sencillez	-Mixto -Descriptivo -Estudio caso -Diseño Tipo encuesta -Entrevistas
			Rapidez	
			Conveniencia	
			Transparencia	
			Altas tasas	
			Baja rentabilidad esperada de la banca al atender a estos segmentos	
			Escasa innovación	
			Obstáculos regulatorios	
			Innovación	
			Procesos no burocráticos	
			Avance tecnológico	

Tabla E2: Desagregación de la Matriz de consistencia por objetivos específicos

Problemas específicos	Objetivos específicos	Teorías y enfoques principales	Dimensiones de análisis y/o macro variables
La exclusión de las MYPES por parte de la banca tradicional respecto al apalancamiento financiero (León, 2017)	Describir los enfoques y conceptos básicos relacionados a la inclusión financiera de MYPES para entender la contribución de las Fintech	Dimensiones de la inclusión financiera (Accesibilidad, Uso Calidad) Alliance for financial inclusion Limitantes de la inclusión financiera Banco Mundial	-Altas tasas -Comisiones altas -Baja rentabilidad -Escasa innovación -Obstáculos regulatorios -Falta de historial crediticio
Excesivos requerimientos de la banca tradicional para acceder a un crédito y las microfinancieras carecen de escala y cobertura geográfica para impactar en el mercado (De Olloqui, Andrade y Herrera, 2015)	Exponer los conceptos, beneficios, herramientas y la contribución de las Fintech a la inclusión financiera	Características de las Fintech	-Innovación -Procesos no burocráticos -Avance tecnológico
Este tipo de empresas del sector posee necesidades financieras respecto al capital de trabajo y activo fijo dada la estructura del modelo de negocio. Sin embargo, las empresas de proporción MYPES no logran acceder al financiamiento de la banca tradicional. (León, 2017 y Galarza, 2016)	Exponer las estrategias de las Fintech que contribuyen a la inclusión financiera a través del apalancamiento de las MYPES del sector restaurante	Factores de las Fintech, cuyo modelo de financiamiento es el Crowdlending que impactan en las dimensiones de la inclusión financiera (Rapidez, sencillez, conveniencia, transparencia) (Varas, 2019, p. 8)	-Rapidez -Sencillez -Conveniencia -Transparencia